

Trattner, Katrin

**Auswirkungen von Basel II auf die österreichischen
Klein- und Mittelbetriebe (KMU)**

**Optimale Vorbereitung auf ein erfolgreiches Rating und
Maßnahmen zur Verbesserung des internen Ratings**

eingereicht als

BACHELORARBEIT

an der

HOCHSCHULE MITTWEIDA (FH)
UNIVERSITY of APPLIED SCIENCES

Wirtschaftswissenschaften

Internationales Management

Mittweida, 2010

Erstprüfer: Prof. Dr. rer. oec. Volker Tolkmitt

Zweitprüfer: Prof. Dipl.-Kfm. Dr. rer. pol. Andreas Hollidt

vorgelegte Arbeit wurde verteidigt am:

BIBLIOGRAPHISCHE BESCHREIBUNG

Trattner, Katrin:

Auswirkungen von Basel II auf die österreichischen Klein- und Mittelbetriebe (KMU) - Optimale Vorbereitung auf ein erfolgreiches Rating und Maßnahmen zur Verbesserung des internen Ratings. – 2010. – 69 S.

Mittweida, Hochschule Mittweida (FH),

Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Bachelorarbeit, 2010

REFERAT

Ziel der Bachelorarbeit ist es, darzustellen, wie sich Klein- und Mittelbetriebe (KMU) optimal auf das Ratinggespräch sowie auf das bankinterne Rating vorbereiten können. Welche Informationen der Unternehmer für das Rating aufzubereiten hat, wird anhand von Checklisten dargestellt. Ein weiteres Ziel ist die Darstellung von Strategien bzw. Maßnahmen für die Verbesserung bzw. Optimierung des bankinternen Ratings eines KMUs. Es werden Maßnahmen zur Steigerung der Liquidität und zur Verbesserung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen aufgezeigt. Dargestellt werden auch Planungs- und Steuerungsinstrumente, durch deren Implementierung Klein- und Mittelbetriebe profitieren sowie die für KMU passenden alternativen Finanzierungsinstrumente. Es werden auch noch weitere Maßnahmen gezeigt, die zu einer Ratingverbesserung führen. Hingewiesen wird auch, wie wichtig eine gute Transparenz- und Informationspolitik für die Bonitätsbeurteilung ist.

Katrin Trattner
A-8753 Fohnsdorf, Sonnenweg 5
Mail: k.trattner@gmx.at
Hochschule Mittweida,
IFG Graz, Studienstandort: Graz

**Auswirkungen von Basel II auf Finanzierungen auf die österreichischen
Klein- und Mittelbetriebe (KMU)
Optimale Vorbereitung auf ein erfolgreiches Rating und
Maßnahmen zur Verbesserung des internen Ratings**

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS	IV
ABBILDUNGSVERZEICHNIS	V
1 EINLEITUNG	1
1.1 Problemstellung	1
1.2 Zielsetzung	1
1.3 Methodisches Vorgehen	2
2 THEORETISCHE GRUNDLAGEN	3
2.1 Klein- und Mittelunternehmen (KMU)	3
2.1.1 Definition und Merkmale	3
2.1.2 Bedeutung	6
2.1.3 Finanzierungssituation	7
2.2 Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II)	9
2.2.1 Kern	9
2.2.2 Drei-Säulen Prinzip von Basel II	9
2.2.3 Ziele von Basel II	14
2.2.4 Vorteile von Basel II für Unternehmen	14
2.2.5 Auswirkungen von Basel II auf die Kreditfinanzierung der KMU	15
2.3 Bankinternes Rating für KMU	17
2.3.1 Grundlagen und Definition	17
2.3.2 Ratingverfahren bzw. Ratingprozess	20
2.3.3 Ziel des bankinternen Ratings	22
2.3.4 Bedeutung des bankinternen Ratings	23
2.3.5 Vorteile und Nutzen des internen Ratings für KMU	23
3 OPTIMALE VORBEREITUNG AUF EIN ERFOLGREICHES RATING	24
3.1 Ratinggespräch mit der Bank	25
3.1.1 Unterlagen für das Ratinggespräch	25
3.1.2 Tipps für ein erfolgreiches Ratinggespräch	27
3.2 Ratingverfahren	29
3.2.1 Checkliste: Unternehmer und Management	30
3.2.2 Checkliste: Unternehmen	31
3.2.3 Checkliste: Betriebliches Umfeld	32

3.2.4	Checkliste: Kunde-Bank-Beziehung	33
4	MAßNAHMEN ZUR VERBESSERUNG DES INTERNEN RATINGS	34
4.1	Verbesserung der Transparenz - Informationspolitik	34
4.2	Reduzierung von unternehmerischen Risiken	35
4.3	Stärkung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen – bilanzpolitische Maßnahmen.....	35
4.3.1	Investitionsanalyse - Kennzahlen zur Vermögensstruktur	37
4.3.2	Finanzierungs- bzw. Finanzanalyse - Kennzahlen zur Kapitalstruktur	40
4.3.3	Liquiditätsanalyse.....	44
4.3.4	Erfolgsanalyse	48
4.3.5	Rentabilitätsanalyse	50
4.3.6	Empfehlungen für das Arbeiten mit Kennzahlen	52
4.4	Implementierung Planungs- und Steuerungsinstrumente	53
4.4.1	Effizientes Controlling	53
4.4.2	Finanzplanung	55
4.4.3	Balanced Scorecard	58
4.4.4	Risikomanagementsystems.....	59
4.5	Alternative Finanzierungsinstrumente.....	61
4.5.1	Kapitalerhöhung	61
4.5.2	Beteiligungsfinanzierung.....	62
4.5.3	Leasing.....	63
4.5.4	Factoring.....	63
4.5.5	Öffentliche Fördermittel	64
4.6	Einfache Maßnahmen zur Steigerung der Liquidität.....	65
4.6.1	Ausnutzung von Skonti	65
4.6.2	Verbesserung der Finanzierungsstruktur	65
4.6.3	Implementierung bzw. Verbesserung des Mahnwesens	66
4.7	Nachfolgeregelung.....	66
4.8	Kontoführung.....	67
5	SCHLUSSBEMERKUNG UND FAZIT	68
	LITERATURVERZEICHNIS	VI
	ANHANG	XI
	EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG	XIII

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

AV	Anlagevermögen
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
dgl.	dergleichen
d.h.	das heißt
EK	Eigenkapital
EU	Europäische Union
ev.	eventuell
EAD	Exposure at Default
f.	(die) folgende (Seite)
ff.	(die) folgenden (Seiten)
FK	Fremdkapital
FMA	Finanzmarktaufsicht
ggf.	gegebenenfalls
i.d.R.	in der Regel
IRB	Internal Ratings-Based Approach (auf internem Rating basierender Ansatz)
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
KN	Kreditnehmer
KZ	Kennzahl
LGD	Loss Given Default
M	Maturity
PD	Probability of Default
u.a.	unter anderem
u.	und
UV	Umlaufvermögen
vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Kriterien für Klein- und Mittelunternehmen	4
Abbildung 2: Entwicklung der EK-Quote österr. KMU nach Größenklassen 2003/04 – 07/08.	7
Abbildung 3: Kapitalstruktur, gewerbliche Wirtschaft 2006/07	8
Abbildung 4: Drei-Säulen-Modell von Basel II	10
Abbildung 5: Bonitätsgewichte nach externem Rating (Standard-Ansatz)	12
Abbildung 6: Merkmale des internen und externen Ratings	18
Abbildung 7: Komponenten eines Bankenratings	19
Abbildung 8: Ablauf eines Ratingprozesses	21
Abbildung 9: Checkliste: Unterlagen für das Ratinggespräch	26
Abbildung 10: Checkliste: Unternehmer und Management	30
Abbildung 11: Checkliste: Unternehmen	31
Abbildung 12: Checkliste: Betriebliches Umfeld	32
Abbildung 13: Checkliste: Kunde-Bank-Beziehung	33

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Durch die im Jahr 2007 in Kraft getretenen Regelungen von Basel II, der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung des Baseler Ausschusses für Bankenaufsicht, hat sich für Banken und Unternehmen sehr viel geändert. Diese Vereinbarung hat einen großen Einfluss auf die Eigenkapitalausstattung der Banken und auf den Finanzierungsprozess der Unternehmen. Im Speziellen werden Klein- und Mittelunternehmen (KMU) vor große Herausforderungen gestellt, da für diese Unternehmensgruppe die Fremdfinanzierung durch Bankenkredite eine wesentliche Rolle spielt. Für viele Klein- und Mittelunternehmen erschwert bzw. verteuert sich durch die Regelungen von Basel II die Kreditfinanzierung.

Die bankrechtlichen Eigenkapitalanforderungen werden auf die zugrunde liegenden Risiken, damit sind insbesondere die Kreditrisiken gemeint, abgestimmt. Durch Basel II wird die erforderliche Eigenkapitalunterlegung einer Bank eng an die Bonität des Kreditnehmers gekoppelt. Durch externe oder interne Ratingverfahren wird die Bonität der Kreditnehmer ermittelt.

Der Unternehmer kann zur positiven Entscheidung über die Kreditvergabe einen erheblichen Beitrag leisten, indem er die für das Rating erforderlichen Informationen über das Unternehmen professionell aufbereitet. Häufig sind sich Unternehmer nicht bewusst, wie bedeutend eine optimale Vorbereitung auf das Ratinggespräch bzw. auf den Ratingprozess ist, vernachlässigen daher diese Vorbereitung und erhalten eine schlechtere Bonitätsbeurteilung. Da gerade KMU schlechtere Ratingergebnisse als Großunternehmen erzielen, ist es für diese Unternehmensgruppe sehr von Vorteil, Strategien zur Optimierung des Ratings zu erarbeiten.

1.2 Zielsetzung

Ziel der Arbeit ist es, sich mit den Auswirkungen von Basel II auf die österreichischen Klein- und Mittelunternehmen zu beschäftigen. Der Hauptteil dieser Arbeit gliedert sich in zwei Bereiche, einerseits wird dargestellt, wie sich kleine und mittlere Unternehmen auf den bankinternen Ratingprozess und auf das Ratinggespräch vorbereiten können, andererseits werden Maßnahmen und Möglichkeiten zur Verbesserung bzw. Optimierung des Ratings vorgestellt.

Dazu wird zunächst ein Überblick über die Situation und Bedeutung der Klein- und Mittelbetriebe in Österreich gegeben. Danach werden die Inhalte der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarungen unter dem Gesichtspunkt der Auswirkungen auf die Finanzierungsmöglichkeiten der KMU aufgezeigt. Die Regelungen und der Kern von Basel II werden überblicksmäßig dargestellt. Demzufolge werden die theoretischen Grundlagen der Bonitätsbeurteilung, im Speziellen des internen Ratings der Kreditinstitute, näher erläutert.

Zusammenfassend soll diese Arbeit den kleinen und mittleren Unternehmen Transparenz über die Anforderungen an die Kreditvergabe bei den Banken schaffen.

1.3 Methodisches Vorgehen

Nach der Einführung werden im Kapitel 2 die theoretischen Grundlagen dieser Arbeit erläutert. Klein- und Mittelunternehmen werden definiert und deren Bedeutung und Merkmale dargestellt. Weiters wird die Finanzierungssituation der österreichischen KMU gezeigt und die Entwicklung der Eigenkapitalquote abgebildet. Für diese Arbeit wurde deutsche und österreichische Literatur verwendet, das ist auch der Grund weshalb Klein- und Mittelunternehmen auch als Mittelstand, kleine und mittlere Unternehmen sowie mittelständische Unternehmen bezeichnet werden. Bei den statistischen Kennzahlen wurde eine Einschränkung auf den österreichischen Markt gemacht.

Im Kapitel 2 werden außerdem die theoretischen Grundlagen der neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung sowie deren Vorteile und Ziel für Klein- und Mittelunternehmen aufgezeigt. Auch die Auswirkungen von Basel II auf KMU-Kreditfinanzierungen werden aufgelistet. Aufbauend auf die dargestellten Regelungen von Basel II wird das Thema Kredit-Rating, im Speziellen das bankinterne Rating, erläutert. Die Bedeutung, Ziele, Vorteile und Nutzen des internen Ratings für KMU werden aufgezeigt. Der Aufbau eines Ratingprozesses bzw. eines Ratingverfahrens wird erklärt und der Ablauf grafisch veranschaulicht. Die Begriffe Kredit-Rating, Credit-Rating und Rating werden in dieser Arbeit synonym verwendet.

Der Hauptteil dieser Arbeit wird aufbauend auf die vorangegangenen theoretischen Grundlagen ausgearbeitet. Im Kapitel 3 wird dargestellt, wie sich ein KMU auf das Ratinggespräch mit der Bank und auf das Ratingverfahren einer Bank vorbereiten kann. Dies erfolgt mittels Checklisten, die die Informationen über die Aufbereitung der notwendigen

Unterlagen, beinhalten. Es werden auch Tipps gegeben, wie ein Ratinggespräch erfolgreich verlaufen kann. Weiters beschäftigt sich der Hauptteil im Kapitel 4 mit den Maßnahmen und Möglichkeiten zur Verbesserung bzw. Optimierung des bankinternen Ratings. Es werden verschiedene Verbesserungsmaßnahmen und alternative Finanzierungsvarianten aufgezeigt. Dargestellt wird auch, wie ein KMU die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen verbessern bzw. stärken kann.

Bei dieser Arbeit wird überwiegend die Sichtweise eines Unternehmens - im Speziellen der kleinen und mittleren Unternehmen - eingenommen welche im Rahmen des Finanzierungsprozesses mit einer Bank in Verbindung steht. Teilweise ist es jedoch unumgänglich auf die Sichtweise der Bank einzugehen, da Basel II letztendlich die Eigenmittelvorschriften der Banken regelt.

2 Theoretische Grundlagen

2.1 Klein- und Mittelunternehmen (KMU)

2.1.1 Definition und Merkmale

Es gibt keine verbindliche Definition für Klein- und Mittelunternehmen. Als Anhaltspunkt für die Zuordnung der Unternehmen nach ihrer Größe kann die „Empfehlung betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen“ der EU-Kommission herangezogen werden.

Diese Kommissionsempfehlung, auch genannt EU-Definiton, nennt insgesamt vier Kriterien für die Zuordnung der Unternehmen nach ihrer Größengliederung:¹

- Mitarbeiteranzahl
- Umsatz oder Bilanzsumme
- Unabhängigkeit

¹ Vgl. Österreichische Wirtschaftskammer: Klein- und Mittelbetriebe in Österreich – KMU-Definition, http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=527514&DstID=17, 17.02.2010.

Diese Kriterien sind in nachstehender Tabelle zusammengefasst:

	Mitarbeiter	Umsatz	Bilanz- summe	Unab- hängigkeit
Kleinst- unternehmen	bis 9	≤ 2 Mio EUR	≤ 2 Mio EUR	iA Kapitalanteile oder Stimmrechte im Fremdbesitz < 25 Prozent
Klein- unternehmen	10 bis 49	≤ 10 Mio EUR	≤ 10 Mio EUR	
Mittlere Unternehmen	50 bis 249	≤ 50 Mio EUR	≤ 43 Mio EUR	
Groß- unternehmen	ab 250	> 50 Mio EUR	> 43 Mio EUR	

Abbildung 1: Kriterien für Klein- und Mittelunternehmen²

Das Kriterium „**Mitarbeiterzahl**“ ist eines der aussagekräftigsten und bildet daher das Hauptkriterium. Die Anzahl der Mitarbeiter spielt die vorherrschende Rolle für die Abgrenzung der Unternehmen nach Größengruppen. Der „**Umsatz**“ ist eines von den zwei finanziellen Kriterien. Durch die Einbeziehung des Umsatzes soll die Bedeutung, die Leistung und die Marktstellung des Unternehmens berücksichtigt werden. Die „**Bilanzsumme**“ bildet das zweite finanzielle Kriterium. Es ist notwendig, da in Unternehmen des Handels und Vertriebes der Umsatz naturgemäß viel höher ist als in Produktionsunternehmen. Daher sollte die Höhe des Umsatzes mit der Bilanzsumme kombiniert werden, womit die Gesamtheit des Unternehmenswertes zum Ausdruck kommen soll. Laut Kommissions-Empfehlung kann eines der beiden finanziellen Kriterien überschritten werden, ohne dass sich an der größenmäßigen Zuordnung des Unternehmens etwas ändert. Das letzte Kriterium „**Unabhängigkeit**“ ist insofern von Bedeutung, als kleine und mittlere Unternehmen, die einem Konzern angehören über Mittel und Unterstützungen verfügen, die ihre gleich großen und vor allem unabhängigen Konkurrenten nicht haben. Mit diesem Kriterium sollten auch rechtliche Gebilde oder Zusammenschlüsse von KMU ausgeschlossen werden.³ Als unabhängig gelten Unternehmen, die nicht zu 25% oder mehr im Besitz des Kapitals oder der Stimmanteile von einem oder von mehreren Unternehmen gemeinsam stehen, welche die Kriterien für KMU nicht erfüllen.⁴

² Österreichische Wirtschaftskammer: Klein- und Mittelbetriebe in Österreich – KMU-Definition, http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=527514&DstID=17, 17.02.2010.

³ Vgl. ebenda, 17.02.2010.

⁴ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: Innovative Finanzierung im Klein- & Mittelbetrieb, Graz 2004, S. 175.

Zur Klassifizierung eines Unternehmens als KMU werden sowohl qualitative als auch quantitative Kriterien herangezogen.

Quantitative Kriterien

Die quantitative Abgrenzung ist in der Praxis die gebräuchlichere Methode für die Differenzierung von KMU. Jedoch können diese Kriterien für die Klassifizierung nur vereinfachende Anhaltspunkte geben, weil unter dem Begriff KMU unterschiedliche Wirtschaftsbereiche wie Industrie, Handel, Handwerk, Dienstleistungen und Frei Berufe zusammengefasst sind.⁵

Folgende Kennzahlen des betrieblichen Leistungsprozesses dienen als quantitative Kriterien: Bilanzsumme, Anzahl der Beschäftigten, Umsatz, Marktanteil, Gewinn, Wertschöpfung, Produktions- oder Absatzmengen und Anlagevermögen.⁶

Nachstehende quantitative Merkmale kennzeichnen die Situation vieler KMU:⁷

- Geringe Eigenkapitalausstattung
- Unzureichende Rentabilität
- Fehlendes Liquiditätsmanagement
- Qualitätsmängel des Jahresabschlusses

Qualitative Kriterien

Diese Kriterien wirken sich auf die Wahl der Rechtsform, das Finanzierungsverhalten und die Produktpolitik aus.⁸ Ein charakteristisches Merkmal von KMU ist die Verschmelzung der drei Funktionen Kapitalgeber, Unternehmer und Führungskraft in einer Person.⁹

Folgende qualitative Merkmale charakterisieren die kleinen und mittleren Unternehmen:¹⁰

- Keine oder unklare Nachfolgeregelung
- Qualität in Besetzung des Managements
- Unzureichendes Rechnungswesen (z.B. fehlende Kostenrechnung)

⁵ Vgl. Knop, Robert: Erfolgsfaktoren strategischer Netzwerke kleiner und mittlerer Unternehmen: Ein IT-gestützter Wegweiser zum Kooperationserfolg, Wiesbaden 2009, S. 7.

⁶ Vgl. Helm, Igor ...: Basel II und Mittelstand: Rating und Alternativen zum Bankkredit, Aachen 2006, S. 3.

⁷ Vgl. Präscher, Joachim; Schikorra, Uwe; Ludwig, Erhard: Finanzmanagement, Berlin 2007, S. 133.

⁸ Vgl. Icks, Anette; Kaufmann, Friedrich; Menke, Andreas: Unternehmen Mittelstand, München 1997, S. 3.

⁹ Vgl. Helm, Igor ...: a.a.O., S. 4.

¹⁰ Vgl. ebenda, S. 133.

- Unzureichende Unternehmensplanung (z.B. Erfolgs-, Investitions-, u. Finanzplanung)
- Kein operatives und strategisches Controlling
- Unzureichendes oder fehlendes Marketing
- Mangelhafte Informationen (z.B. über Wettbewerber, Kunden etc.)
- Häufige Abhängigkeit von wenigen Kunden/ Lieferanten

Die Steuerungs- und Führungsfunktionen der Unternehmensführung in den KMU werden von einer kleinen Anzahl von Personen bewältigt.¹¹ Je kleiner das Unternehmen ist, desto mehr muss sich der Unternehmer auf das operative Geschäft konzentrieren.¹² Der Unternehmer ist oft mit Problemen aus dem Produktions- und Verkaufsbereich belastet, wodurch er die strategischen Aufgaben nicht ausreichend wahrnehmen kann.¹³ Eine weitere Schwachstelle der KMU ist die schlechte Informationsversorgung bezüglich Finanzierungsmöglichkeiten. Häufig sind Klein- und Mittelbetriebe nicht über die alternativen Finanzierungsinstrumente oder staatlichen Förderungen informiert.¹⁴

2.1.2 Bedeutung

In der Europäischen Union (EU) kommt den kleinen und mittleren Unternehmen eine wesentliche gesamtwirtschaftliche Stellung zu.¹⁵ KMU bilden das Rückgrat der Unternehmenslandschaft und haben einen wesentlichen Einfluss auf die Wirtschaftsstruktur. In der gesamten EU und im Besonderen in Österreich, ist der unternehmerische Mittelstand besonders ausgeprägt.¹⁶ Laut KMU Forschung Austria waren im Jahr 2008 99,6% (in absoluten Zahlen 298.124) der Unternehmen in Österreich KMU und 60,9% (in absoluten Zahlen 1.354.739) der unselbständigen Beschäftigten in KMU tätig.¹⁷ Der volkswirtschaftliche Beitrag der kleinen und mittleren Unternehmen zum Bruttosozialprodukt, zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit, Stabilität der Konjunktur sowie zur Beschäftigung ist erheblich.¹⁸

¹¹ Vgl. Schmoll, Anton: Firmenkunden aktiv und erfolgreich betreuen, Wiesbaden 1996, S. 4.

¹² Vgl. Pichler, J. Hanns; Pleitner, Hans Jobst; Schmidt, Karl-Heinz: Management in KMU: Die Führung von Klein- und Mittelunternehmen, Stuttgart 2000, S. 22.

¹³ Vgl. Schmoll, Anton: a.a.O., S. 4.

¹⁴ Vgl. Icks, Anette; Kaufmann, Friedrich; Menke, Andreas: a.a.O., S. 74.

¹⁵ Vgl. Helmelt, Igor ...: a.a.O., S. 174.

¹⁶ Vgl. Österreichische Wirtschaftskammer: Klein- und Mittelbetriebe in Österreich – Statistische Daten für KMUs, http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=357454&DstID=17, 18.01.2010.

¹⁷ Vgl. Bornett, Walter: a.a.O., 29.01.2010.

¹⁸ Vgl. Knop, Robert: a.a.O., S. 1.

2.1.3 Finanzierungssituation

Ein zentrales Finanzierungsproblem der mittelständigen Unternehmen ist die geringe Eigenkapitalausstattung. Eine angemessene Eigenkapitalausstattung und damit verbunden ein geringes Insolvenzrisiko liegen bei einer EK-Quote von 30% vor. Besonders im internationalen Vergleich fällt die geringe EK-Quote der KMU auf.¹⁹ Die EK-Quote in Deutschland lag im Jahr 2007 bei durchschnittlich 25,5%.²⁰ Eine Auswertung aus der Bilanzdatenbank der KMU Forschung Austria von ca. 73.000 betriebswirtschaftlich korrigierten Jahresabschlüssen (Bilanzjahr 2007/08) österreichischer KMU hat ergeben, dass die EK-Quote in Österreich im Durchschnitt bei rund 24% liegt. Die EK-Quote steigt mit zunehmender Betriebsgröße: Bei Kleinstbetrieben beträgt sie im Durchschnitt ca. 10%, bei Kleinbetrieben bereits ca. 20% und bei den Mittelbetrieben rund 29%.²¹

Nachstehende Grafik zeigt die Entwicklung der Eigenkapitalquote österreichischer KMU:

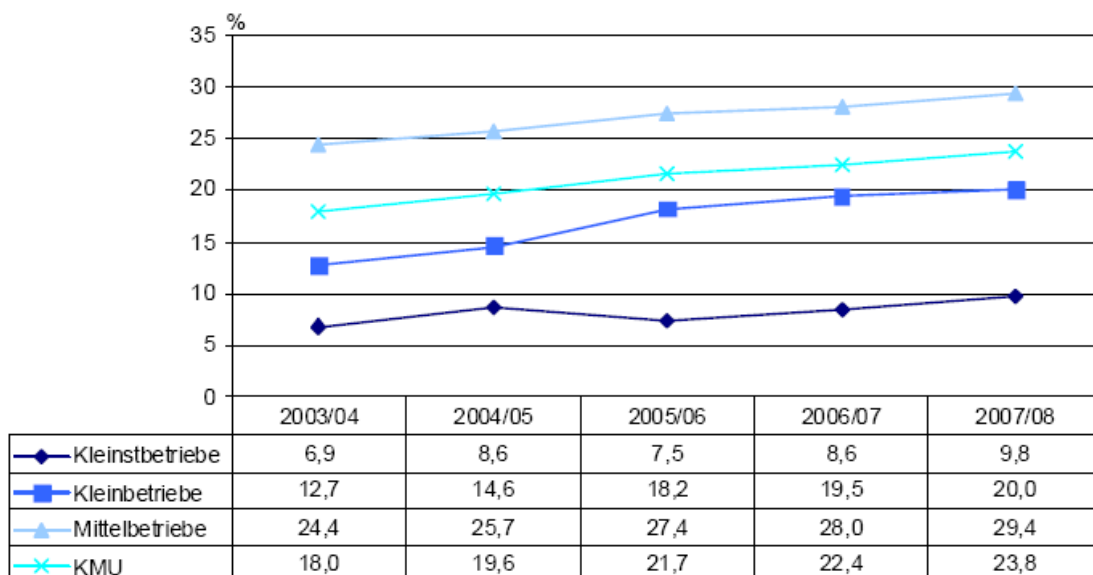


Abbildung 2: Entwicklung der EK-Quote österr. KMU nach Größenklassen 2003/04 – 07/08²²

¹⁹ Vgl. Helmelt, Igor ...: a.a.O., S. 9.

²⁰ Vgl. Helbig, Michael: Wirtschaftskrise belastet Eigenkapital der Unternehmen, http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressearchiv/2009/20090727.jsp, 29.01.2010.

²¹ Vgl. Voithofer, Peter: Eigenkapitalausstattung und betriebswirtschaftliche Position der KMU vor Beginn der Finanzkrise, <http://www.kmuforschung.ac.at>, 25.11.2009.

²² Vgl. ebenda, 25.11.2009.

Laut Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) liegt ein Reorganisationsbedarf bei einer EK-Quote unter 8% und einer fiktiven Schuldentilgungsdauer über 15 Jahre vor. Die Reorganisation bedeutet die Durchführung von Maßnahmen zur Verbesserung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens und dessen nachhaltige Weiterführung. Dieses Verfahren kann aber auch entfallen, wenn trotz Vorliegen der genannten Kriterien, durch ein Gutachten eines Wirtschaftsprüfers bestätigt wird, dass kein Reorganisationsbedarf besteht.²³

Laut KMU Forschung Austria hatten im Bilanzjahr 2007/08 ca. 16% der österreichischen KMU mehr als 20% des Betriebsvermögens aus EK finanziert. Die Bankverschuldung, das sind die Bankverbindlichkeiten in Prozent des Gesamtkapitals, der österreichischen KMU sind in den Jahren 2003-2008 von ca. 38% auf 33% gesunken.²⁴

Nachstehende Grafik aus dem Bilanzjahr 2006/07 veranschaulicht die Mittelherkunft bzw. die Kapitalstruktur österreichischer KMU und Großbetriebe:

Kapitalstruktur, gewerbliche Wirtschaft 2006/2007 (in %)		
	KMU	Großbetriebe
Betriebsvermögen insgesamt	100,0	100,0
Eigenkapital	22,8	36,8
Sozialkapital	3,2	5,1
Fremdkapital	74,0	58,1
Banken	33,7	13,7
Lieferanten	12,3	8,0
Kundenanzahlungen	5,3	5,7
Sonstige	22,7	30,7

Abbildung 3: Kapitalstruktur, gewerbliche Wirtschaft 2006/07²⁵

²³ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 39 f.

²⁴ Vgl. Voithofer, Peter: a.a.O., 25.11.2009.

²⁵ Vgl. Bornett, Walter: a.a.O., 29.01.2010.

2.2 Die neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung (Basel II)

2.2.1 Kern

„Aufgrund der unzureichenden (Risiko-)Differenzierungsmöglichkeiten des Baseler Akkords, der zunehmenden Globalisierung der Finanzmärkte sowie den am Markt auftretenden neuen Produkten (z.B. Finanzderivate, Asset Backed Securities – ASB) wurde 1999 durch den Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht ein im Vergleich zum Baseler Akkord wesentlich differenzierter und erweiterter Entwurf vorgelegt, um den veränderten Risikotatbeständen angemessen Rechnung zu tragen.“²⁶ D.h., dass der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht auf die gestiegenen Anforderungen des Bankengeschäftes mit dem komplexen Regelwerk „Basel II“, dass seit dem Jahr 2007 in Kraft ist, reagiert hat. Die Regelungen zur Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken wurden im Besonderen grundlegend geändert. Dieses Regelwerk ersetzt den bisherigen Akkord von 1988.²⁷

Ein Kernelement von Basel II ist, dass Banken Kredite nicht mehr wie in Basel I vorgeschrieben, pauschal mit 8% haftendem Eigenkapital unterlegen müssen, sondern die Höhe der Eigenmittelunterlegung vom Ausfallrisiko des Schuldners abhängt.²⁸ Zwei unterschiedliche Ansätze sind für die Umsetzung dieses Kernelementes bzw. Grundgedanken vorgesehen: Der Kredit-Standardansatz (KSA) und der „auf internen Ratings basierende Ansatz“ (IRB-Ansatz). Beim KSA wird die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kreditnehmers durch das Rating einer externen Ratingagentur gemessen und beim IRB-Ansatz erfolgt die Ermittlung der Ausfallwahrscheinlichkeit durch ein bankinternes Ratingsystem.²⁹

Eine nähere Erläuterung dieser beiden Ansätze findet man im Kapitel 2.2.2 unter Punkt „Säule 1: Mindestkapitalanforderung“ und die Gegenüberstellung einer Kreditvergabe unter Basel I und unter Basel II im Anhang.

2.2.2 Drei-Säulen Prinzip von Basel II

Der Zweite Baseler Akkord ist in drei Elemente, in die so genannten drei Säulen, gegliedert. Die erste Säule, für die Basel I als Grundlage dient, nennt sich Mindestkapitalanforderung.

²⁶ Heim, Gerhard: Rating-Handbuch für die Praxis: Basel II als Chance für Mittel- und Kleinbetriebe, Berlin 2006, S. 27.

²⁷ Vgl. Helm, Igor ...: a.a.O., S. 17.

²⁸ Vgl. Häberle, Siegfried Georg: Das neue Lexikon der Betriebswirtschaftslehre, Band N-Z, München 2008, S. 1078.

²⁹ Vgl. ebenda, S. 1078.

Basel II sieht ein zusätzliches aufsichtrechtliches Überprüfungsverfahren als zweite Säule sowie eine erweiterte Offenlegung, auch genannt Marktdisziplin, als dritte Säule vor.³⁰

„Die drei Säulen verstärken sich gegenseitig und tragen gemeinsam zu erhöhter Sicherheit und Solidität im Finanzsystem bei. Der Ausschuss betont, dass die vollständige Umsetzung aller drei Säulen notwendig ist und er beabsichtigt, gemeinsam mit den Aufsichtsinstanzen eine aktive Rolle zu spielen – z.B. durch verbesserten Informationsaustausch – um dieses Ziel zu erreichen.“³¹ Aus der Sicht der Folgen für die Kreditfinanzierungen des Mittelstandes steht die erste Säule und dort der Einsatz externer und interner Ratings im Zentrum der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung.³²

Nachstehend wird das Drei-Säulen-Modell von Basel II grafisch dargestellt:

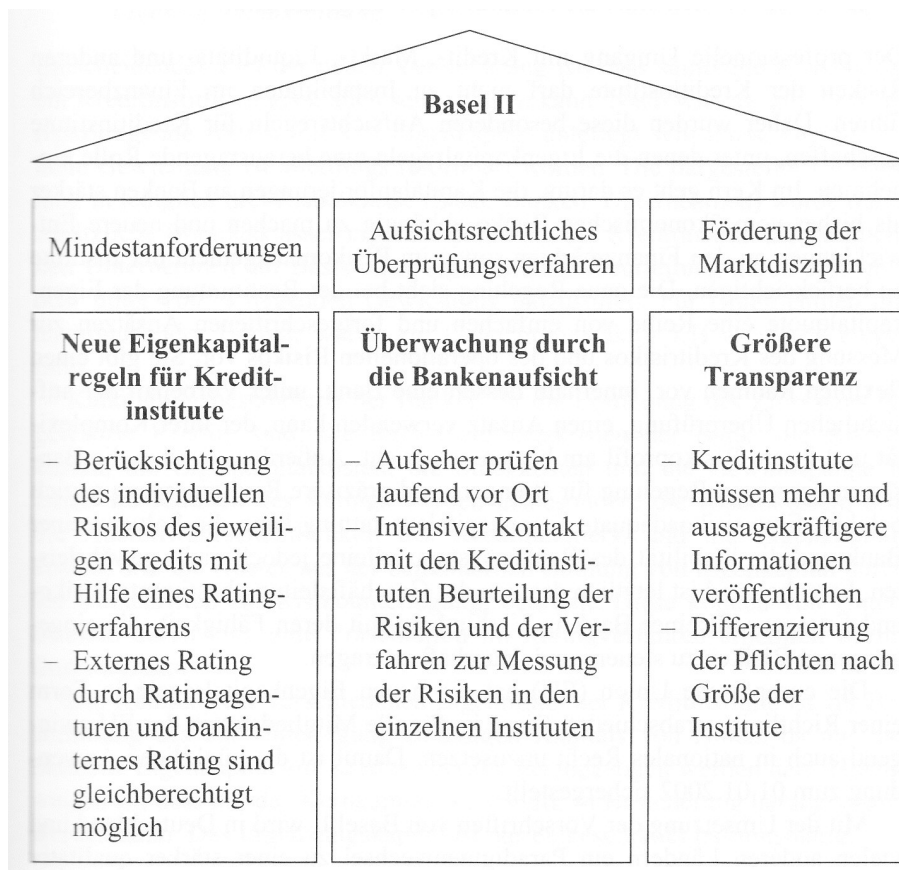


Abbildung 4: Drei-Säulen-Modell von Basel II³³

³⁰ Vgl. Helmel, Igor ...: a.a.O., S. 17.

³¹ Österreichische Nationalbank; Deutsche Bundesbank (Übersetzer): Konsultationspapier - Überblick über die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung, 2001, http://www.oenb.at/de/img/ueberblickkp2_uebuba_tcm14-13372.pdf, 19.01.2010, S. 3.

³² Vgl. Paul, Stephan; Stein, Stefan: Rating, Basel II und die Unternehmensfinanzierung, Köln 2002, S. 32.

³³ Heim, Gerhard: a.a.O., S. 27.

Säule 1: Mindestkapitalanforderungen

Diese Säule erläutert die Berechnung der gesamten Mindest-Eigenkapitalanforderungen für das Kreditrisiko, Marktrisiko und das operationelle Risiko.³⁴ Unter **Kreditrisiko**, auch genannt Bonitätsrisiko, versteht man den drohenden Verlust aus dem Ausfall des Kreditnehmers. Das **Marktrisiko** umfasst das Risiko aus Verlusten, verursacht durch Marktwertschwankungen - beispielsweise durch eine ungünstige Zinsentwicklung. Das **operationelle Risiko** umfasst das Risiko aus der Geschäftstätigkeit einer Bank.³⁵

Wie bereits erwähnt, wird seit Basel II die Höhe des zu hinterlegenden Eigenkapitals nicht mehr pauschal mit 8% angesetzt, sondern gemäß der Bonität des Schuldners. Daher müssen Banken für Schuldner mit einer guten Bonität niedrigere und für jene mit einer schlecht beurteilten Bonität höhere Quoten hinterlegen.³⁶

Das Verhältnis von haftendem Eigenkapital zu gewichteten Risikoaktiva muss mindestens 8% betragen.³⁷ Die risikogewichtete Aktiva ergibt sich aus der Summe aller gewichteten Risikoaktiva sowie dem 12,5-fachen der Eigenkapitalanforderungen für das Marktrisiko und dem operationellen Risiko:³⁸

Eigenkapital

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\sum \text{gewichtete Risikoaktiva} + (\text{Marktrisiko} + \text{operationelles Risiko})} = 8\% \text{ (Eigenkapitalquote)}$$

Bei der Beurteilung des Kreditrisikos wird aufgrund von Basel II stärker differenziert. Die Kreditnehmer werden wie bisher in Staaten, Banken und Unternehmen unterteilt. Jedoch gibt es durch die neue Vereinbarung zusätzlich zu den bestehenden vier Risikogewichten (0%, 20%, 50% und 100%) noch eine fünfte Gewichtungsklasse von 150%, die bei Schuldner mit sehr schwacher Bonität zur Anwendung kommt.³⁹

³⁴ Vgl. Österreichische Nationalbank: Deutsche Übersetzung des Neuen Basler Akkords, http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/publikationen/basler/veroeffentlichungen_des_basler_ausschusses_fuer_bankenaufsicht.jsp, 20.01.2009, S. 14.

³⁵ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 153.

³⁶ Vgl. Stiefl, Jürgen: Finanzmanagement unter besonderer Berücksichtigung von kleinen und mittelständigen Unternehmen, München, 2008, S. 259.

³⁷ Vgl. Österreichische Nationalbank; Deutsche Bundesbank (Übersetzer): Deutsche Übersetzung des Neuen Basler Akkords, http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/publikationen/basler/veroeffentlichungen_des_basler_ausschusses_fuer_bankenaufsicht.jsp, 20.01.2009, S. 14.

³⁸ Vgl. Stiefl: a.a.O., S. 259.

³⁹ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: Rating kompakt - Basel II und die neue Kreditwürdigkeitsprüfung, Augsburg 2002, S. 30.

Zur Bemessung der Kreditrisiken schlägt der Baseler Ausschuss einen Standardansatz und einen IRB-Ansatz vor. Betreffend die sonstigen Risiken, hat sich der Ausschuss entschieden, in der ersten Säule vor allem das operationelle Risiko zu unterlegen.⁴⁰ „Neue Eigenkapitalregeln für Kreditinstitute durch die das individuelle Risiko des einzelnen Kredits auf Basis anerkannter Ratingverfahren berücksichtigt wird. Dabei stehen bankinterne und externe Ratings gleichberechtigt nebeneinander.“⁴¹

Beim **Standardansatz** können Kreditinstitute zur Bestimmung des Bonitätsgewichts die Kreditbeurteilungen externer Ratingagenturen, die von der jeweiligen nationalen Bankenaufsichtsbehörde zugelassen sein müssen, verwenden. Die Aufsichtsbehörde legt Bonitätsgewichtungsfaktoren bzw. Risikogewichte für Schuldnerklassen oder Forderungsarten fest.⁴²

Nachstehende Grafik veranschaulicht die Bonitätsgewichte der externen Ratingagenturen:

Bonitätsbeurteilung	AAA bis AA	A+ bis A-	BBB bis BBB-	BB+ bis BB-	B+ bis B-	Unter B-	ohne Rating
Risikogewichtung Unternehmen	20%	50%	100%		150%	150%	100%
Regulatorisches Kapital	1,6%	4%	8%		12%	12%	8%
Retailklasse	Risikogewichtung:75% Regulatorisches Kapital: 6%						

Abbildung 5: Bonitätsgewichte nach externem Rating (Standard-Ansatz)⁴³

Bei diesem Ansatz werden die einzelnen Risikogewichte anhand der Risikokategorie des Schuldners (Staat, Bank, Unternehmen) bestimmt. Ein Risikogewicht von 100% bedeutet, dass ein eingegangenes Risiko zu 100% bewertet wurde und somit eine EK-Quote von 8% erfordert. Bei einem Risikogewicht von 20% ist eine verringerte EK-Quote von nur 1,6% notwendig.⁴⁴ Bei einer schwachen Ratingeinstufung kann der Eigenmittelunterlegungssatz auf bis zu 12% ansteigen.⁴⁵

⁴⁰ Vgl. Österreichische Nationalbank; Deutsche Bundesbank (Übersetzer): Konsultationspapier - Überblick über die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung, http://www.oenb.at/de/img/ueberblickkp2_uebuba_tcm14-13372.pdf, 19.01.2010, S. 16 ff.

⁴¹ Heim, Gerhard: a.a.O., S. 27 f.

⁴² Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 129.

⁴³ Prätisch, Joachim; Schikorra, Uwe; Ludwig, Erhard: a.a.O., S. 129.

⁴⁴ Vgl. Helm, Igor ...: a.a.O., S. 19.

⁴⁵ Vgl. Häberle, Siegfried Georg: a.a.O., S. 1078.

Beim **IRB-Ansatz** unterscheidet man zwischen einem IRB-Basisansatz und einem fortgeschrittenen IRB-Ansatz. Beide Ansätze sind - in Deutschland von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und in Österreich von der Österreichischen Nationalbank (OeNb) bzw. der Finanzmarktaufsicht (FMA) – genehmigt. Mit dem IRB-Basisansatz wird lediglich die Ausfallwahrscheinlichkeit für den Zeithorizont eines Jahres ermittelt und bei den anderen Parametern hält sich das Kreditinstitut an die Vorgaben der Bankenaufsicht. Dieser Ansatz wird von den Banken selbst festgelegt und in Österreich von der FMA überwacht. Das interne Rating wird zur Festlegung der Bonität des Kreditnehmers und zur Messung des bankinternen Kreditrisikos verwendet.⁴⁶ Wären interne Ratings nicht zugelassen, müssten Kredite von Unternehmen, die sich kein kostspieliges externes Rating leisten können, mit 100% unterlegt werden.⁴⁷

Beim fortgeschrittenen IRB-Ansatz wird nicht nur die Ausfallwahrscheinlichkeit ermittelt, sondern auch sämtliche Komponente auf Grundlage interner Beurteilungsprozesse werden festgestellt. Bei diesem Ansatz dürfen die Kreditinstitute die Risikokomponenten Loss Given Default (LGD, Ausfallquote), Probability of Default (PD, Ausfallwahrscheinlichkeit), Maturity (M, Effektive Restlaufzeit) und Exposure at Default (EAD, Forderung bei Ausfall) selbst schätzen.⁴⁸ Diese Parameter werden für die Ermittlung des konkreten Risikogewichtes eines Kreditnehmers in eine komplexe Risikogewichtungsfunktion eingesetzt. Aufgrund der Komplexität wird auf die Darstellung der mathematischen Funktion sowie auf die näheren Details verzichtet.

Säule 2: Aufsichtsrechtliches Überprüfungsverfahren

Das aufsichtsrechtliche Überprüfungsverfahren besagt, dass die Bankenaufsicht im Rahmen qualitativer Prüfungen sicherzustellen hat, dass in jeder Bank die geeigneten internen Abläufe und Verfahren existieren, funktionieren und beständig verbessert werden, die zur Beurteilung der institutsspezifischen Risikosituation und einer angemessenen Eigenkapitalausstattung notwendig sind.⁴⁹ Die Überwachung des Überprüfungsprozesses erfolgt durch die Bankenaufsicht vor Ort, die insbesondere die Verfahren der Risikobeurteilung von gewährten Krediten aber auch die Risikosituation des Instituts selbst analysieren.⁵⁰

⁴⁶ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 157.

⁴⁷ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 33.

⁴⁸ Vgl. ebenda, S. 33 f.

⁴⁹ Vgl. Österreichische Nationalbank: Die Grundlagen von Basel II, http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/grundlagen/die_grundlagen_von_basel_ii.jsp, 20.01.2010

⁵⁰ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 28.

Säule 3: Marktdisziplin

Diese Säule kann auch als „Offenlegung“ bezeichnet werden, denn sie enthält Offenlegungsvorschriften. Die Institute müssen aus diesem Grund regelmäßige (viertel-, halb- oder jährliche) Berichte veröffentlichen und vor allem die Bereiche Anwendung der Eigenkapitalvorschriften, Eigenkapitalausstattung und –struktur, quantitative und qualitative Darstellung des eingegangenen Risikos abdecken.⁵¹ „Sämtlichen Kreditinstituten werden gestiegene Auflagen hinsichtlich umfassenderer Veröffentlichung ihrer Geschäftsentwicklung vorgegeben, die die Transparenz und den Wettbewerb am Markt unter gleichen Bedingungen fördern sollen ohne die Marktdisziplin zu gefährden.“⁵²

2.2.3 Ziele von Basel II

Das Ziel dieser neuen Eigenkapitalvereinbarung liegt in einer risikogerechten Gestaltung der Kreditkonditionen. Diese risikoäquivalente Kalkulation der Kredite soll zu einem gerechteren Zinssatz führen. Schuldner mit geringem Risiko sollen dementsprechend geringere Finanzierungskosten haben. Die Quersubventionierung schlechterer Kreditnehmer soll durch Basel II verhindert werden.⁵³ Unterschiedliche Kreditkonditionen für unterschiedlich eingestufte Unternehmen werden als Risikoaufschläge bzw. Credit Spreads bezeichnet.⁵⁴ Durch Basel II werden diese Credit Spreads wesentlich verstärkt, Kreditkonditionen werden somit weit auseinander liegen.

2.2.4 Vorteile von Basel II für Unternehmen

Experten und Wirtschaftsforscher sind der Meinung, dass die Unternehmen Vorteile durch das Rating und das risikoadäquate Pricing haben, da diese zu einer Verbesserung der Finanzierungsstruktur führen, indem alternative Finanzierungen gegenüber traditionellen Bankenfinanzierungen an Attraktivität gewinnen und häufiger zur Anwendung kommen. Ein Rating verbessert sowohl die interne Transparenz, als auch die Transparenz für die Marktteilnehmer. Die risikogerechte Zinsbildung erschwert die Quersubvention von Unternehmen, die im Wettbewerb langfristig nicht bestehen können und so die Weiterentwicklung der Wirtschaft hemmen. Seit der Einführung von Basel II richten sich die

⁵¹ Vgl. Haunerding, Monika: Unternehmensrating leicht gemacht: Wohin führt der Weg nach Basel II?, Frankfurt 2003, S. 20.

⁵² Heim, Gerhard: a.a.O., S. 28.

⁵³ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 153.

⁵⁴ Vgl. Haunerding, Monika: a.a.O., S. 14.

Kreditkosten für die Kreditnehmer stärker als bisher nach den statistischen Ausfallwahrscheinlichkeiten. Das bedeutet, dass Unternehmen mit guter Bonität niedrigere Kreditkosten haben werden als jene mit geringem Eigenkapital und mäßiger Bonität.⁵⁵

Die Eigenmittelanforderung an die Banken hängt von den Sicherheiten der Kreditnehmer ab, daher ist die Erweiterung von anerkannten Sicherheiten im Rahmen von Basel II ein Vorteil für KMU. Durch diese Regelung werden im IRB-Ansatz auch Sicherheiten in Form von finanziellen Forderungen und Sicherungsübereignungen von Fahrzeugen und Maschinen anerkannt. Hypothekarisch besicherte Kredite werden bei Basel II bevorzugt, d.h., dass die Banken weniger Eigenmittel für diese Kredit halten müssen. Diese Regelung kommt besonders den kleinen und mittleren Unternehmen zugute, da für sie die Immobiliensicherheiten die häufigste Sicherheit darstellen.⁵⁶

Risikoadäquates Pricing verringert auch die Folgekosten für Insolvenzen. Die Reduktion dieser Kosten begünstigt wiederum den sinnvollen und verbesserten Einsatz von öffentlichem und privatem Kapital zur Stärkung volkswirtschaftlicher und gesellschaftlicher Schwerpunkte.⁵⁷

Durch den Ratingprozess können auch Schwachstellen im Unternehmen aufgedeckt werden, was wiederum als Chance für den Unternehmer gesehen werden kann. Das kann zu einem Anstoß für den Unternehmer führen, seinen Betrieb zu durchleuchten und folge dessen seine Strukturen und Abläufe zu verbessern. Bei rechtzeitiger Beachtung der Ratingkriterien ergeben sich für KMU sogar eine Chance und ein Einsparungspotential bei der Fremdfinanzierung.

2.2.5 Auswirkungen von Basel II auf die Kreditfinanzierung der KMU

Die Struktur österreichischer Unternehmen ist im internationalen Vergleich durch eine geringe Eigenkapitalausstattung gekennzeichnet. Aus diesem Grund dominiert in Österreich wie auch in Deutschland die Kreditfinanzierung, während Eigenkapital und Kapitalmarktfinaizierungen in anderen Staaten Europas - z.B. in Frankreich, Belgien oder Portugal - einen höheren Stellenwert haben.⁵⁸ Je geringer die EK-Quote, desto höher ist einerseits die Bedeutung der Fremdfinanzierung, andererseits wird es dadurch aber umso

⁵⁵ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 154.

⁵⁶ Vgl. Österreichische Nationalbank: Basel II – Schwerpunkt für kleine und mittlere Unternehmen, http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/kmu_schwerpunkt/kmu-schwerpunkt.jsp, 20.01.2010.

⁵⁷ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 154.

⁵⁸ Vgl. ebenda, S. 152.

schwieriger, eine entsprechende Bankfinanzierung zu erhalten. Der Bankkredit, in Form einer kurzfristigen Finanzierung von der Hausbank, ist für KMU die maßgebliche Quelle der Fremdfinanzierung.⁵⁹

Vor allem die Säule I von Basel II hat zu Veränderungen im Kreditvergabeverhalten geführt, wodurch sich die Finanzierungssituation der KMU deutlich verändert hat. Basel II schreibt für jeden Kreditnehmer eine Bonitätsbeurteilung vor. Durch diese Regelung muss jeder Kredit im Rahmen des Kreditgenehmigungsprozesses ein geschäftsspezifisches Rating erhalten. Durch das Rating erfolgt die Klassifizierung der Bonitätsstufen und es bildet einerseits die Basis jeder Kreditentscheidung und andererseits die Grundlage für die Gestaltung der Kreditkonditionen.⁶⁰ Durch die Einführung der risikoabhängigen Eigenkapitalunterlegung von Kreditrisiken ist die Eigenkapitalkostenkomponente ein Bestandteil des Kreditpreises geworden, die je nach Bonität unterschiedlich hoch ausfällt und somit variiert auch der Gesamtpreis der Finanzierung.⁶¹ Als Basis für die Ermittlung der Bonität dieser Unternehmen werden nicht nur Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen sowie einige Kennzahlen herangezogen, sondern es fließen noch weitere wichtige Kriterien, wie z.B. die Geschäftspolitik, die Qualität des Managements, die Produkt- und Marktsituation sowie Kunden- und Lieferantenstruktur ein.⁶²

Basel II schafft faire Regeln für ein stabiles und sicheres Finanzsystem. Unternehmen erhalten durch die gleichwertige Anerkennung von internen und externen Ratings zur Eigenmittelberechnung eine transparente und objektive Bewertung. Für Unternehmen mit guter Bonität ist es noch leichter möglich, sich über Kredit zu finanzieren. Bei bankinternen Ratings hat der Kreditnehmer auch die Möglichkeit, diese Beurteilung aktiv zu beeinflussen.⁶³

Zu beachten sind auch die zahlreichen **Sonderregelungen**, die für die Kreditvergabe an KMU bedeutsam sind. Eine davon ist die **Retail-Klausel**:

Die Retail-Klausel gewährt den KMU einen erleichterten Zugang zum Kapitalmarkt und ist bislang die bedeutendste Erleichterung für diese Unternehmensgruppe. Diese Klausel besagt,

⁵⁹ Vgl. Knop, Robert: a.a.O., S. 21.

⁶⁰ Vgl. Helmelt, Igor ...: a.a.O., S. 25.

⁶¹ Vgl. Letmathe, Peter ...: Management kleiner und mittlerer Unternehmen - Stand und Perspektiven der KMU-Forschung, Wiesbaden 2007, S. 561 ff.

⁶² Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 152.

⁶³ Vgl. Österreichische Nationalbank: Basel II – Schwerpunkt für kleine und mittlere Unternehmen, http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/kmu_schwerpunkt/kmu-schwerpunkt.jsp, 20.01.2010.

dass Kredite an Klein- und Mittelbetriebe bis zu einer Höhe von 1 Mio. Euro gleich wie Privatkredite behandelt werden. Das Risikogewicht für diese Kredite wird von der Bank im so genannten Standardansatz von 100% auf 75% gesenkt. Im Internen Rating-Ansatz (IRB) werden für Kredite an KMU ebenfalls niedrigere Risikogewichte als für größere Unternehmen angesetzt. Für die Banken bedeutet das, dass sie für diese Unternehmen signifikant weniger Vorsorge in Form von Eigenmitteln treffen müssen und diese Unternehmen aus Risikosicht somit eine günstige Forderungskategorie darstellen. Laut OeNB-Statistik liegen 90% aller KMU-Kredite unter 1 Mio. Euro und fallen damit in die Kategorie der begünstigten Privatkredite.⁶⁴ „Bei der Retail-Begünstigung für Kredite unter 1 Mio. Euro wurde ursprünglich angedacht, diese Regelung nur anzuwenden, wenn die Kreditsumme des Privatkunden nicht mehr als 0,2% der Gesamtsumme aller Forderungen der Bank beträgt. Die absolute 0,2%-Grenze – auch Granularität genannt – ist mittlerweile gefallen. Es wird lediglich eine ausreichende Diversifizierung des Kreditportfolios einer Bank gefordert.“⁶⁵

Aus Bankensicht stellen Kredite mit langer Laufzeit ein höheres Risiko dar als Kredite mit kurzer Laufzeit. Bei Basel II wird nicht mehr zwischen kurz- und langfristigen Krediten unterschieden - dies ist ein klarer Vorteil für KMU, da sie sich häufig langfristig finanzieren.⁶⁶

Die Einbeziehung der Ratingverfahren für die Bestimmung der EK-Anforderungen für Kredite wird häufig als Ursache für eine Differenzierung der Kreditkonditionen gesehen, durch die sich Klein- und Mittelbetriebe benachteiligt fühlen. Doch Vertreter der Bankenaufsicht dementieren dies durch die eingeführten Sonderregelungen für KMU.⁶⁷

2.3 Bankinternes Rating für KMU

2.3.1 Grundlagen und Definition

Rating leitet sich vom englischen Verb „to rate“ ab und bedeutet soviel wie „einschätzen“ oder „bewerten“. ⁶⁸ Das Wort Rating hat zwei Bedeutungen: Erstens stellt Rating den Vorgang einer Beurteilung dar und zweitens das Ergebnis, das sich in einer Klassifizierung der

⁶⁴ Vgl. Österreichische Nationalbank: Basel II – Schwerpunkt für kleine und mittlere Unternehmen, http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/kmu_schwerpunkt/kmu-schwerpunkt.jsp, 20.01.2010.

⁶⁵ Ebenda, 20.01.2010.

⁶⁶ Vgl. ebenda, 20.01.2010.

⁶⁷ Vgl. Letmathe, Peter ...: a.a.O., S. 573.

⁶⁸ Vgl. Helmelt, Igor ...: a.a.O., S. 31.

beurteilten Vorgänge niederschlägt.⁶⁹ Ratingverfahren können sich auf unterschiedliche Objekte beziehen. So finden diese beispielsweise auch in der Wissenschaft – insbesondere in der Soziologie und Psychologie – Anwendung. Im Bank- und Börsenwesen wird dem Begriff „Rating“ allerdings meist die Bedeutung des Credit-Ratings bzw. Kredit-Ratings zugeordnet.⁷⁰ Das Kredit-Rating ist eine standardisierte Bonitätsbeurteilung mit dem Ziel, eine Aussage über die Zahlungsfähigkeit und –willigkeit des Schuldners, seine finanziellen Verpflichtungen vollständig und fristgerecht erfüllen zu können, zu tätigen.⁷¹ Das Rating ist eine Methode zur Messung und Prognose der Ausfallwahrscheinlichkeit.⁷² Das Kredit-Rating kann auf zwei verschiedene Arten erfolgen. Man unterscheidet zwischen dem internen Rating, das vom kreditgebenden Institut durchgeführt wird und dem externen Rating, das von einer unabhängigen Ratingagentur vorgenommen wird.

Im Rahmen dieser Arbeit wird der Fokus auf das bankinterne Rating für KMU gerichtet. Aus diesem Grund wird das externe Rating nicht detaillierter erläutert. Es werden lediglich die Merkmale eines internen und externen Ratings – in nachstehender Grafik – gegenübergestellt und auf eine grafische Darstellung der Ratingklassen inklusive der Bedeutung und Aussagekraft der drei größten internationalen Ratingagenturen - Standard & Poor's, Moody's und Fitch – im Anhang hingewiesen.⁷³

Gegenüberstellung der Merkmale eines internen und eines externen Ratings:

Internes Rating	Externes Rating
Basis ist ein Zeitpunkt ("point in time")	untersucht wird der Unternehmenszyklus ("through the cycle")
statistische Masserverfahren	individuelle tiefgehende Fundamentalanalyse
In der Regel quantitativ determiniert	Übergewicht der qualitativen Faktoren
für alle Kreditnehmer	erst ab einer Mindestgröße sinnvoll
Ratings der verschiedenen Banken sind oft nicht vergleichbar	intern vergleichbar
Verfahren ist vielfach nicht transparent	hohe Transparenz
keine Zusatzkosten (derzeit)	hohe Kosten

Abbildung 6: Merkmale des internen und externen Ratings⁷⁴

⁶⁹ Vgl. Glodowski, Erhard; Münch Manfred: Neue Finanzdienstleistungen: Bankenmärkte im Wandel, Wiesbaden 1990, S. 412.

⁷⁰ Vgl. Hoffmann, Peter: Bonitätsbeurteilung durch Credit-Rating, Berlin 1991, S. 16.

⁷¹ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 19.

⁷² Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 267.

⁷³ Vgl. Haunerding, Monika; Probst, Hans-Jürgen: Finanz- und Liquiditätsplanung in kleinen und mittleren Unternehmen, München 2006, S. 203.

⁷⁴ Kammer für Wirtschaftstreuhänder (Hrsg.): Studie über den nationalen Handlungsbedarf im Nicht-Finanzsektor auf Grund der geplanten Kapitalvorschriften für Banken (Basel II), Wien 2003, S. 26.

Theoretischen Grundlagen des IRB-Ansatzes und des Standardansatzes wurden im Kapitel 2.2.2 unter Punkt „Säule 1: Mindestkapitalanforderung“ behandelt.

Das **bankinterne Rating** ist ein Massenverfahren, das aufgrund bestimmter und signifikanter Parameter der Vergangenheit, die Ausfallwahrscheinlichkeit für eine gesamte Bonitätsklasse von Unternehmen statistisch ermittelt. Ein internes Rating ist nur für jene Bank gültig, die es vorgenommen hat, denn jede Bank prüft nach ihrem eigenen Ratingsystem und akzeptiert kein anderes.⁷⁵ „Banken wenden das interne Ratingverfahren bei zwei Gelegenheiten für einen Kreditnehmer an:

- bei Vorlage der letzten Jahresbilanz
- bei einer neuen Kreditvergabe.“⁷⁶

Bilanzen müssen jährlich vorgelegt werden, somit wird jedes Kreditengagement mindestens einmal jährlich dem Ratingverfahren unterzogen. Zu einer Abweichung von diesem jährlichen Rhythmus - durch ein unterjähriges Rating - kann es kommen, wenn Informationen bekannt werden, die zu einer Verschlechterung der bisherigen Bonitätsbeurteilung des Kreditnehmers führen.⁷⁷ Beim Bankenrating werden neben den klassischen Ratingfaktoren auch Merkmale wie Kontoführungsverhalten oder das Informationsverhalten des Unternehmens gegenüber der Bank berücksichtigt.⁷⁸

Das Bankenrating lässt sich in verschiedene Komponenten aufteilen:

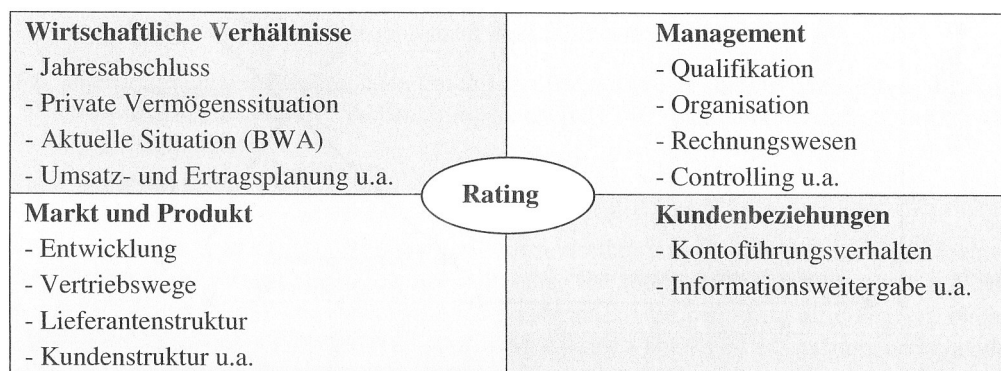


Abbildung 7: Komponenten eines Bankenratings⁷⁹

⁷⁵ Vgl. Haunerding, Monika: a.a.O., S. 30.

⁷⁶ Prümer, Michael: Rating-Leitfaden – Empfehlungen für den Umgang mit Banken, Wiesbaden 2003, S. 36.

⁷⁷ Vgl. ebenda, S. 36.

⁷⁸ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 270.

⁷⁹ Vgl. ebenda, S. 270.

Welche Informationen für die Erstellung eines Ratings notwendig sind, hängt vom Kreditnehmertyp ab. Für das Rating von Privatpersonen sind Faktoren wie monatliches Einkommen, Höhe des freien Vermögens, Höhe der bestehenden Verbindlichkeiten etc. notwendig. Das Rating für Unternehmen basiert vorrangig auf Daten, die aus dem Jahresabschluss abgeleitet werden. Typisch abgeleitete und häufig verwendete Kennzahlen sind der Verschuldungsgrad, die Gesamtkapital- und Umsatzrendite sowie das Verhältnis von Cash-Flow zu Fremdkapital. In die Bonitätsbeurteilung gehen aber auch Daten, wie Beurteilung der Managementqualität, Rechtsform, Unternehmensgröße, Branche etc. ein.⁸⁰

Das Rating wird in den Unternehmen häufig als Kostentreiber und als überflüssige Zusatzbelastung für das Management gesehen. Jedoch sollte es aber vor allem als Chance für das frühzeitige Erkennen von möglichen Fehlentwicklungen oder Unternehmensrisiken betrachtet werden.

2.3.2 Ratingverfahren bzw. Ratingprozess

Der Ratingprozess beschreibt den Ablauf eines Ratings und wird immer einem bestimmten Schema folgen, unabhängig ob das Rating von einer Bank oder einer externen Ratingagentur erstellt wird. Obwohl die Ratingverfahren der verschiedenen Bankengruppen unterschiedlich sind, sind die zu beurteilenden Tatbestände im Wesentlichen die gleichen. Daher kann man sagen, dass im Ratingprozess immer folgende Beurteilungskriterien analysiert werden:

- Vergangenheitsanalyse
- Zukunftsanalyse
- Managementqualifikation⁸¹

Anhand von Bilanzen wird die Vergangenheitsanalyse, die quantitative Kriterien enthält, mit Hilfe der bankinternen EDV durchgeführt. Sie bildet die Basis für die Prüfung der Glaubwürdigkeit oder Plausibilität der Zukunftsanalyse. Diese Zukunftsanalyse enthält quantitative und qualitative Kriterien und hat für die Banken eine große Bedeutung, da sie somit potenzielle Risiken frühzeitig erkennen können. Die Vergangenheit ermöglicht Rückschlüsse auf die Qualität der Managementqualifikation und auf das

⁸⁰ Vgl. Häberle, Siegfried Georg: a.a.O., S. 1078.

⁸¹ Vgl. Prümer, Michael: a.a.O., S. 39 f.

Unternehmensumfeld. Dadurch erlangt man auch die Fähigkeit, die zukünftigen Probleme und Aufgaben lösen zu können.⁸²

Nachstehende Grafik veranschaulicht den Ablauf eines Ratingprozesses:

1. Phase	2. Phase	3. Phase	4. Phase	5. Phase
Vorbereitung	Bestandsaufnahme	Bewertung	Ergebnispräsentation	Pflege und Überwachung
<ul style="list-style-type: none"> • Entscheidung für ein Rating • Erläuterung der Bewertungskriterien • Erforderliche Informationen festlegen • Betroffene und Beteiligte identifizieren • Terminplanung • Vertragsabschluss 	<ul style="list-style-type: none"> • Sichtung der Unternehmensinformationen • Erhebung der qualitativen und quantitativen Bewertungskriterien • Klärung offener Fragen 	<ul style="list-style-type: none"> • Einstufung in eine Ratingklasse • Präsentation vor einem unabhängigen Ratingkomitee • Perspektiven für Verbesserung der Bonität aufzeigen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ratingergebnis präsentieren • Maßnahmen empfehlen • Rating dokumentieren • Evtl. Veröffentlichung des Ergebnisses • Abnahme des Ergebnisses oder Widerspruch 	<ul style="list-style-type: none"> • Kontinuierliche Betreuung des Unternehmens und Anzeige wesentlicher Veränderungen durch das Unternehmen • Verbesserungsbedarf kontinuierlich erheben/analysieren

Abbildung 8: Ablauf eines Ratingprozesses⁸³

Im Rahmen der Bilanzanalyse wird hauptsächlich Zahlenmaterial untersucht, um Kenntnis über die wirtschaftliche Lage (Vermögens-, Finanz- und Ertragslage) des Unternehmens zu erlangen. Diese Analyse ist stark vergangenheitsorientiert und die Bilanz als Stichtagsrechnung stellt nur eine Momentaufnahme der Unternehmenssituation dar. Anders ist es beim Rating, da zusätzlich zu den quantitativen Aspekten mehr Positionen und Beurteilungsfelder untersucht werden. Das Rating versucht Kriterien – die so genannten qualitativen Faktoren - zu erfassen, die sich noch nicht in den reinen Zahlen niedergeschlagen haben, wie z.B. die Qualität des Managements, die Branchenentwicklung, die Kunden- und Lieferantenstruktur. Für den Unternehmer eröffnet sich dadurch eine Chance, sich außerhalb der reinen Bilanzanalyse als kreditwürdig zu qualifizieren.⁸⁴

⁸² Vgl. Prümer, Michael: a.a.O., S. 39 f.

⁸³ Vgl. Haunerding, Monika; Probst, Hans-Jürgen: a.a.O., S. 204.

⁸⁴ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 20.

Die Gewichtung der qualitativen und quantitativen Faktoren bei der Aggregation zum Ratingergebnis ist von Kreditinstitut zu Kreditinstitut verschieden.

Qualitative Faktoren

Die qualitativen Faktoren sind die so genannten „Soft-Facts oder weichen Faktoren“ eines Rating-Systems. Mit diesen Beurteilungskriterien werden die Zukunftsaspekte des Unternehmens bewertet.⁸⁵ Um sich ein umfassendes Bild von der Situation eines Unternehmens zu machen, lassen Banken qualitative Faktoren in das Rating einfließen – wie beispielsweise Markt- und Wettbewerbsstellung, Lieferanten- und Abnehmerstruktur, Managementqualität, Verhandlungsverhalten, Unternehmensstrategie, Planung und Steuerung, Qualität des Rechnungswesens, Mitarbeiterpolitik sowie Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen.⁸⁶

Quantitative Faktoren

Diese werden auch als „Hard-Facts oder harte Faktoren“ bezeichnet. Sie spiegeln den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens wider und sind vergangenheitsorientiert.⁸⁷ Mögliche quantitative Faktoren die bei einem Ratingprozess bewertet werden, können beispielsweise sein: Jahresabschluss und Rechnungswesen, Zahlungsverkehr bzw. Kontoführung, Kreditnutzung bzw. Rückzahlungsverhalten sowie Markt- und Branchendaten. Es handelt sich unter anderem um Kennzahlen, die aus den Jahresabschlüssen der Unternehmen berechnet werden - beispielsweise Return on Investment (ROI), Cash-Flow, Eigenkapitalquote oder Anlagendeckung. Die einzelnen Kennwerte werden mit Branchenrichtwerten verglichen und können so entsprechend bewertet werden.⁸⁸

2.3.3 Ziel des bankinternen Ratings

Das Ziel besteht darin, die Bonität des Kreditnehmers zu beurteilen, indem dieser in eine Rating-Klasse eingeordnet wird.⁸⁹ Das Rating soll den Kreditinstituten auch einen Rückschluss auf das Insolvenzrisiko des Unternehmens - somit auf die möglichen Kosten, die

⁸⁵ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 140.

⁸⁶ Vgl. Österreichische Wirtschaftskammer: Das jährliche Ratinggespräch – Was Sie über Basel II wissen müssen, http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=471126&DstID=398, 09.02.2010.

⁸⁷ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 140.

⁸⁸ Vgl. Österreichische Wirtschaftskammer: Das jährliche Ratinggespräch, Was Sie über Basel II wissen müssen, http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=471126&DstID=398, 09.02.2010.

⁸⁹ Vgl. Häberle, Siegfried Georg: a.a.O., S. 1078.

aus Kreditausfällen entstehen können - ermöglichen.⁹⁰ Demzufolge hat das Rating einerseits die Funktion, die kreditgebende Bank vor Kreditausfällen zu schützen und andererseits stellt es einen Kontrollmechanismus zur Vermeidung oder Abwendung einer Insolvenz für die Unternehmen und die Kreditinstitute dar.⁹¹ Das Rating ermöglicht den Kreditinstituten eine Vereinheitlichung der Bonitätsaussagen sowie eine Objektivierung und Sicherstellung der Nachvollziehbarkeit von Kreditentscheidungen. Durch das Rating können Kreditinstitute auch ein Anlage- und Kreditportfolio aufbauen und dieses wirtschaftlich steuern. Die Risikoklassifikation verbunden mit den tatsächlichen Ausfällen bildet die Grundlage für eine verbesserte Kunden- und Preiskalkulation.⁹²

2.3.4 Bedeutung des bankinternen Ratings

Das Rating wird zum wichtigsten Bestandteil im Kreditvergabeprozess. Die Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Kreditbeziehung ist eine transparente Informationspolitik, denn die Bank kann nur risikoadäquate Entscheidungen fällen, wenn ihr alle relevanten Informationen vorliegen. Die Höhe der Eigenkapitalquote ist ein entscheidender Faktor in der Unternehmensbewertung, davon hängen die positive Kreditentscheidung sowie die Konditionenhöhe ab.⁹³

2.3.5 Vorteile und Nutzen des internen Ratings für KMU

Ein internes Rating wird von einer Bank mit dem Ziel durchgeführt, das Unternehmen auf seine Kreditwürdigkeit zu überprüfen. Dieses Ergebnis enthält jedoch viel mehr Aussagen, die von KMU gezielt und strategisch genutzt werden können. Ein Rating kann kleinen und mittleren Unternehmen wertvolle Erkenntnisse und Anregungen liefern – beispielsweise wie sich die Markt- und Wettbewerbssituation steigern lässt.⁹⁴ Weiters kann das Rating dem Management auch als Informations- und Handlungsinstrument oder als Instrument zur Risikoaufdeckung dienen. Rating-Ergebnisse können somit als Basis für Verbesserungsmaßnahmen genutzt werden.⁹⁵

⁹⁰ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 156.

⁹¹ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 268.

⁹² Vgl. Tolkmitt, Volker: Rating und Kennzahlenanalyse 2009, S. 5.

⁹³ Vgl. Helmel, Igor ...: a.a.O., S. 1.

⁹⁴ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 23.

⁹⁵ Vgl. Helmel, Igor ...: a.a.O., S. 45.

Folgende strategische Nutzen kann das Rating für KMU haben:⁹⁶

- Vorteile für die Zukunftsorientierung:
Der Unternehmer erhält eine Beurteilung über die Markt- und Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens; dies kann als Grundlage für sein zukünftiges Vorgehen dienen
- Vorteile bei Kreditverhandlungen:
Bei Festlegung der Kreditkonditionen und der Besicherung können erhebliche Erfolge erzielt werden
- Vorteile gegenüber Mitarbeiter:
Ein gutes Rating vermittelt Arbeitsplatzsicherheit; dies steigert wiederum die Motivation und Loyalität bei den Mitarbeitern
- Vorteile bei Verkauf oder Nachfolgeregelung:
Durch das Rating ist der wahre Wert des Unternehmens besser einschätzbar

3 Optimale Vorbereitung auf ein erfolgreiches Rating

Die Vorbereitung auf das Rating gibt dem Unternehmer die Chance, sich intensiv mit den Stärken und Schwächen des Unternehmens auseinander zu setzen sowie Potenziale zu erkennen und zu nutzen.⁹⁷ Für die Durchführung eines Ratings benötigt die zuständige Bank bzw. der Ratinganalyst fundierte Informationen über das Unternehmen. Vor in Kraft treten von Basel II war die Einreichung der jährlichen Jahresabschlüsse, der Gewinn- und Verlustrechnungen und der Saldenlisten, welche die Basis für die „Hard-Facts“ bilden, ausreichend. Heutzutage sind detaillierte Informationen, die so genannten „Soft-Facts“, wie etwa Beschreibung des Unternehmens, Strategien, Informationen über die Geschäftsführung, Verhandlungsverhalten, Planungsunterlagen, Strategie, Markt- und Wettbewerbsstellung usw. notwendig.

Eine transparente Darstellung der geschäftlichen Situation und eine offene Kommunikation mit der Bank bilden die Grundlage für eine Kreditentscheidung. Daher ist es von Vorteil, ein intensives Vertrauensverhältnis mit der Hausbank aufzubauen. Der Unternehmer kann zu einer positiven Kreditentscheidung einen erheblichen Beitrag leisten, indem er die für das

⁹⁶ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 24 f.

⁹⁷ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch Mirjam: Rating – Einfach und schnell zur erstklassigen Positionierung Ihres Unternehmens, Planegg 2002, S. 195.

Rating erforderlichen Informationen und Unterlagen über das Unternehmen professionell aufbereitet und die Beziehung zum Kreditinstitut aktiv steuert.⁹⁸ Alle Unterlagen sollen mit Sorgfalt aufbereitet werden und müssen vollständig, nachvollziehbar, wahrheitsgemäß und aktuell sein.⁹⁹

„Der Prozess der *Finanzkommunikation* teilt sich in zwei wesentliche Abschnitte. Zum einen müssen Informationen zum Unternehmen sachdienlich aufbereitet werden, zum anderen gilt es, sich auf das Gespräch mit dem Kreditgeber optimal vorzubereiten.“¹⁰⁰

Im Rahmen des Ratings ist es wichtig, seine Interessen gut zu vertreten. Im Folgenden wird aufgezeigt, wie sich Klein- und Mittelunternehmen auf ein optimales Rating vorbereiten können. Begonnen wird mit der Vorbereitung auf ein erfolgreiches Ratinggespräch.

3.1 Ratinggespräch mit der Bank

Für das Ratinggespräch ist ein Vertrauensverhältnis zwischen der Bank und dem Unternehmen wichtig. Nur bei einer beidseitig offenen Kommunikation und einer bereitwilligen Weitergabe von Unternehmensinformationen kann für die Bank eine Transparenz über die Lage des Unternehmens erreicht werden.¹⁰¹ Durch eine gute Gesprächsvorbereitung kann die Bonität des Unternehmens verbessert werden. Das Ratinggespräch wird bei der Bonitätsbeurteilung berücksichtigt.

3.1.1 Unterlagen für das Ratinggespräch

Eine gute Vorbereitung ist der erste wichtige Schritt zu einem erfolgreichen Ratinggespräch. Am Beginn der Ratingvorbereitung sollte man prüfen, welche Unterlagen und Informationen die Bank bereits zur Verfügung hat und welche noch aufbereitet werden müssen.

Die Checkliste, dargestellt auf der nächsten Seite, der Raiffeisen Bankengruppe Österreich zeigt eine Aufstellung der am häufigsten benötigten Unterlagen und Dokumente für ein erfolgreiches Ratinggespräch:

⁹⁸ Vgl. Hofbauer, Günter; Bergmann, Sabine: Optimales Rating für KMU – So überzeugen Sie Ihre Bank, Erlangen 2008, S. 58 f.

⁹⁹ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch Mirjam: a.a.O., S. 48.

¹⁰⁰ Hofbauer, Günter; Bergmann, Sabine: a.a.O., S. 59.

¹⁰¹ Vgl. Haunerding, Monika; Probst, Hans-Jürgen: a.a.O., S. 206.

Inhalte	bereits übergeben /informiert	folgt bis
1. Firmenverhältnisse		
- Gewerbeberechtigung	<input type="checkbox"/>	
- Bei protokollierten Firmen: aktueller Firmenbuchauszug	<input type="checkbox"/>	
- Gesellschaftervertrag	<input type="checkbox"/>	
- Struktur der Beteiligungsverhältnisse (Organigramm)	<input type="checkbox"/>	
2. Unternehmenskonzept		
- Leitbild des Unternehmens	<input type="checkbox"/>	
- Strategie und Geschäftsfelder	<input type="checkbox"/>	
- Tätigkeiten und Branchenzugehörigkeit	<input type="checkbox"/>	
- Produkte und Dienstleistungen	<input type="checkbox"/>	
- Vertriebskonzept	<input type="checkbox"/>	
3. Organisation		
- Organigramm/Aufbauorganisation	<input type="checkbox"/>	
- Ablauforganisation/Prozess	<input type="checkbox"/>	
- Informationssystem	<input type="checkbox"/>	
4. Rechnungswesen und Controlling		
- Organisation der Finanzbuchhaltung	<input type="checkbox"/>	
- Zusammenarbeit mit Steuerberater	<input type="checkbox"/>	
- Bilanzpolitik	<input type="checkbox"/>	
- Instrumente der Kostenrechnung und Kalkulation	<input type="checkbox"/>	
- Aufbau des Controlling	<input type="checkbox"/>	
5. Finanzierung		
- Aufgliederung der Kapitalstruktur	<input type="checkbox"/>	
- Darstellung der Finanzierungsquellen	<input type="checkbox"/>	
- Besicherung: Art, Werthaltigkeit	<input type="checkbox"/>	
6. Einkommensverhältnisse		
- Steuerbilanz der letzten drei Geschäftsjahre	<input type="checkbox"/>	
- Saldenbilanzen oder Saldenlisten zur Beurteilung der jüngsten Unternehmensentwicklung	<input type="checkbox"/>	
- Einnahmen-/Ausgaben-Rechnung bei nicht bilanzierenden Unternehmen	<input type="checkbox"/>	
- Letzter Steuerbescheid des Firmeninhabers bzw. der Gesellschafter	<input type="checkbox"/>	
- Kopie der letzten Steuererklärung des Firmeninhabers bzw. der Gesellschafter	<input type="checkbox"/>	
7. Finanzamt/Krankenkasse		
- Aktuelle Buchungsmitteilung bzw. Lastschriftanzeige bzw. Stundungsbescheid	<input type="checkbox"/>	
- Aktueller Kontoauszug bzw. Rückstandsausweis Gebietskrankenkasse	<input type="checkbox"/>	

Abbildung 9: Checkliste: Unterlagen für das Ratinggespräch¹⁰²

Seitens der Banken kann im Zuge des Ratinggespräches noch erfragt werden, ob eine Vor- und Nachkalkulation existiert und welchen Risiken das Unternehmen ausgesetzt ist.

¹⁰² Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Unterlagen für Ihr Ratinggespräch, http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220611616318651169-1-1-NA.pdf, 08.02.2010.

3.1.2 Tipps für ein erfolgreiches Ratinggespräch¹⁰³

Terminvereinbarung

Für das Ratinggespräch sollte ein ausreichender zeitlicher Rahmen mit einer konkreten Tagesordnung schriftlich festgelegt werden.

Vorbereitung

Vor dem eigentlichen Ratinggespräch sollte man mit der Bank abklären, welche konkreten Informationen benötigt werden. Die angeführte Checkliste – im Kapitel 3.1.1 – kann als Anhaltspunkt für die notwendigen Unterlagen herangezogen werden. Zusatzinformationen, wie beispielsweise die Mitarbeiterzufriedenheit oder die hohe Kundentreue, die die Unternehmensdaten positiv beeinflussen können, sollen der Bank mitgeteilt werden. Schwachstellen im Unternehmen sollen der Bank auch aufgezeigt werden, denn kein Unternehmen ist in jedem Teilaspekt überragend gut. Der Bank sollte Glaubwürdigkeit vermittelt werden.

Zu Gesprächsbeginn sollte abgeklärt werden, ob alle Beteiligten den gleichen Informationsstand haben. Weiters sollte geklärt werden, ob sich die Gesprächsteilnehmer untereinander kennen, ansonsten soll eine Vorstellung erfolgen.

Personenkreis

Das Unternehmen sollte abwägen, welche Mitarbeiter am Ratinggespräch teilnehmen sollten. In der Regel werden allgemeine Unternehmensdaten von der Unternehmensführung präsentiert. Werden spezielle Themen - wie Kunden- bzw. Marktanalyse oder Finanz- und Erfolgsanalyse - von den jeweiligen Abteilungsleitern vorgetragen, erscheint ein Team von 3 bis 5 Teilnehmern aus dem Unternehmen als angemessen. Inwieweit diese Aufgabenbereiche im Unternehmen verteilt sind, hängt von der Größe und Komplexität des Unternehmens ab. Bei kleineren KMU kann auch die Unternehmensführung alle Bereiche abdecken. Des Weiteren ist zu entscheiden, ob der Steuerberater oder ein Unternehmensberater zum Ratinggespräch herangezogen werden.

¹⁰³ Vgl. Haunerding, Monika; Probst, Hans-Jürgen: a.a.O., S. 206 ff.

Bisherige Kundenbeziehung zur Bank

Unabhängig von der konkreten Unternehmensdarstellung beurteilt die Bank auch die Zuverlässigkeit der bisherigen Kundenbeziehung.

Betreffend die Kontoführung werden folgende Punkte kritisch betrachtet:

- Zahlungsverhalten
- Überziehungen
- Verringerung der Zahlungseingänge
- Zins- und Tilgungsrückstände
- Eröffnung zusätzlicher Bankverbindungen
- Negative Bonitätsauskünfte bzw. Bonitätsanfragen von anderen Banken

In der Vorbereitungsphase auf das Ratinggespräch sollte sich das Unternehmen schon überlegen, welche kritischen Fragen seitens des Kreditinstitutes zur bisherigen Kundenbeziehung kommen könnten. Plausible Erklärungen sollten geliefert werden, die mögliche Zweifel an der Bonität des Unternehmens beseitigen.

Einsatz von Präsentationsmedien

Der Unternehmer kann für die Präsentation seiner Daten auch Präsentationsmedien nutzen, die dem Zuhörer bei der Informationsaufnahme und bei der Informationsverarbeitung unterstützen. Die meisten Menschen merken sich Informationen besser, wenn sie diese nicht nur hören, sondern auch sehen.

Gesprächsprotokoll

Um die Ergebnisse des Ratinggesprächs festhalten zu können, sollte ein Gesprächsprotokoll angefertigt werden.

Nachbereitung des Ratinggespräches

Nach dem Ratinggespräch sollte sich der Unternehmer überlegen, was gut und was nicht so gut gelaufen ist. Möglicherweise sind durch das Gespräch Schwachstellen im Unternehmen aufgedeckt worden, die aktiv bearbeitet und verbessert werden müssen.

3.2 Ratingverfahren

Um sich auf das Rating optimal vorbereiten zu können, sollte das Ratingverfahren des Kreditinstitutes bekannt sein. Der Unternehmer profitiert, wenn er sich frühzeitig Informationen zur Vorgehensweise im Rating einholt und sich von der Bank das Ratingverfahren erläutern lässt.¹⁰⁴

Der Unternehmer soll im Vorfeld nachstehende Fragen zum Ratingverfahren der Banken abklären, um sich optimal vorbereiten zu können:¹⁰⁵

- Welche Kriterien werden im Einzelnen bewertet und wie werden sie bewertet?
- Gibt es einen Fragenkatalog, den der Kundenbetreuer für das Unternehmen beantworten muss?
- Welche Systematik der Ratingbenotung wird verwendet und in welchen Klassen sieht die Bank besondere Risiken bzw. Chancen?
- In welche Beurteilungsgruppen wird unterteilt und wie sieht die Gewichtung aus?

Soweit die Anforderungen der Bank bekannt sind, kann sich der Unternehmer gezielt auf diese vorbereiten. In der Aufbereitung und Erstellung der Informationen sollte der Steuerberater miteinbezogen werden. Da die Aufbereitung der Unterlagen viel Zeit erfordert, sollte frühzeitig damit begonnen werden.¹⁰⁶

Die Vorbereitung auf das Ratingverfahren erfolgt in der Regel mittels Checklisten, die der Unternehmer entweder von der Bank erhält oder diversen Rating-Handbüchern für KMU entnehmen kann. Mit diesen Checklisten werden die qualitativen Faktoren erfasst, die immer mehr an Bedeutung gewinnen und einen großen Einfluss auf das Ratingergebnis haben. Daher handelt es sich bei den nachstehend angeführten Checklisten der Raiffeisen Bankengruppe Österreich auch um Soft-Fact-Fragebögen, die die Unternehmer bei der Vorbereitung auf das bankinterne Rating unterstützen sollen. Diese verwendeten Checklisten wurden mit verschiedenen Literaturquellen verglichen, aufgrund der großen Übereinstimmung mit diversen Rating-Handbüchern werden sie in dieser Arbeit verwendet.

¹⁰⁴ Vgl. Hofbauer, Günter; Bergmann, Sabine: a.a.O., S. 60.

¹⁰⁵ Vgl. Prümer, Michael: a.a.O., S. 118.

¹⁰⁶ Vgl. Hofbauer, Günter; Bergmann, Sabine: a.a.O., S. 60.

3.2.1 Checkliste: Unternehmer und Management

Diese Checkliste bezieht sich auf den Bereich Unternehmer und Management und überprüft die fachliche Qualifikation, Managementqualität, Führungsstruktur und persönliche Indikatoren. Vergleiche dazu Checklisten aus folgenden Literaturquellen.¹⁰⁷

Unternehmer und Management			
Kriterien			Anmerkungen Handlungsbedarf
1.	Fachliche Qualifikation		
	- Ausbildung	<input type="checkbox"/>	
	- Berufsweg/Werdegang	<input type="checkbox"/>	
	- Berufserfahrung/Branchenerfahrung	<input type="checkbox"/>	
	- Technisches Know-how	<input type="checkbox"/>	
	- Kaufmännisches Know-how	<input type="checkbox"/>	
2.	Managementqualität		
	- Führungsstil	<input type="checkbox"/>	
	- Mitarbeitermotivation	<input type="checkbox"/>	
	- Belastbarkeit	<input type="checkbox"/>	
	- Entscheidungsfreudigkeit	<input type="checkbox"/>	
	- Kreativität	<input type="checkbox"/>	
	- Verantwortungsbewusstsein	<input type="checkbox"/>	
	- Klare Zeitvorstellungen	<input type="checkbox"/>	
	- Qualität der Planung	<input type="checkbox"/>	
	- Einsatz von Controllinginstrumenten	<input type="checkbox"/>	
3.	Führungsstruktur		
	- Einigkeit in der Geschäftsleitung	<input type="checkbox"/>	
	- Qualifikation der Führungskräfte	<input type="checkbox"/>	
	- Stellvertretungsregelung	<input type="checkbox"/>	
	- Nachfolgerregelung	<input type="checkbox"/>	
4.	Persönliche Indikatoren		
	- Familienstand/familiäre Verhältnisse	<input type="checkbox"/>	
	- Lebensstandard/Lebensstil	<input type="checkbox"/>	
	- Privatvermögen/Privatschulden	<input type="checkbox"/>	
	- Höhe der Privatentnahmen	<input type="checkbox"/>	
	- Persönliches Auftreten	<input type="checkbox"/>	
	- Kommunikationsfähigkeit	<input type="checkbox"/>	
	- Gesundheitszustand	<input type="checkbox"/>	
	- Soziale Rolle außerhalb des Unternehmens (Funktionen/Ehrenämter etc.)	<input type="checkbox"/>	

Abbildung 10: Checkliste: Unternehmer und Management¹⁰⁸

¹⁰⁷ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 159 ff.

Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 56.

¹⁰⁸ Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Unternehmer und Management, http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220613457785879507-1-1-NA.pdf, 17.02.2010.

3.2.2 Checkliste: Unternehmen

Diese Checkliste betrifft die Unternehmensbereiche: strukturelle Gegebenheiten, Markt und Produkte, sowie Beschaffung, Produktion und Lagerbericht. Vergleiche dazu Checklisten aus folgender Literaturquelle.¹⁰⁹

Unternehmen			Anmerkungen Handlungsbedarf
Kriterien			
1.	Strukturelle Gegebenheiten		
	- Betriebsgröße	<input type="checkbox"/>	
	- Rechtsform	<input type="checkbox"/>	
	- Organigramm	<input type="checkbox"/>	
	- Branchenzugehörigkeit	<input type="checkbox"/>	
	- Unternehmensalter	<input type="checkbox"/>	
	- Haftungs- und Beteiligungsverhältnisse	<input type="checkbox"/>	
	- Unternehmensporträt/Homepage	<input type="checkbox"/>	
	- Standort	<input type="checkbox"/>	
2.	Markt und Produkte		
	- Betriebsgröße	<input type="checkbox"/>	
	- Qualität der Produkte und Dienstleistungen	<input type="checkbox"/>	
	- Schwerpunkte des Leistungsangebotes	<input type="checkbox"/>	
	- Vorteile/Stärken gegenüber Konkurrenzprodukten	<input type="checkbox"/>	
	- Zusammensetzung des Sortiments	<input type="checkbox"/>	
	- Produktinnovationen	<input type="checkbox"/>	
	- Preispolitik	<input type="checkbox"/>	
	- Kernzielgruppen	<input type="checkbox"/>	
	- Abnehmerstruktur (Kundenstreuung)	<input type="checkbox"/>	
	- Abhängigkeit von Großabnehmern	<input type="checkbox"/>	
	- Exportaktivitäten	<input type="checkbox"/>	
	- Auftragslage, Auftragsentwicklung	<input type="checkbox"/>	
3.	Beschaffung/Produktion/Lagerbericht		
	- Struktur der Lieferanten	<input type="checkbox"/>	
	- Abhängigkeit von Lieferanten	<input type="checkbox"/>	
	- Art der Fertigung (Organisation des Produktprozesses)	<input type="checkbox"/>	
	- Kapazitätsauslastung	<input type="checkbox"/>	
	- Organisation der Lagerhaltung	<input type="checkbox"/>	
	- Art und Höhe der Lagerbestände	<input type="checkbox"/>	
	- Art der Maschinen	<input type="checkbox"/>	
	- Zustand der Produktionsanlagen	<input type="checkbox"/>	
	- Investitionsverhalten (Ersatz-, Rationalisierungsinvestitionen, Investitionsstopp)	<input type="checkbox"/>	

Abbildung 11: Checkliste: Unternehmen¹¹⁰

¹⁰⁹ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 162.

¹¹⁰ Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Unternehmen, http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220806699907257602-1-1-NA.pdf, 17.02.2010.

3.2.3 Checkliste: Betriebliches Umfeld

Mit nachstehender Checkliste kann man das betriebliche Umfeld überprüfen. Folgende Kriterien werden analysiert: Branche, Konjunktur, Konkurrenzsituation, rechtliches Umfeld und Ökologie. Vergleiche dazu Checklisten aus folgenden Literaturquellen.¹¹¹

Betriebliches Umfeld			
Kriterien			Anmerkungen Handlungsbedarf
1.	Branche		
	- Markt und Zukunftsaussichten der Branche	<input type="checkbox"/>	
	- Branchenwachstum	<input type="checkbox"/>	
	- Anzahl der Betriebe in der Branche	<input type="checkbox"/>	
2.	Konjunktur		
	- Abhängigkeit des Unternehmens von der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur-entwicklung	<input type="checkbox"/>	
	- Auswirkung von konjunkturellen Schwankungen	<input type="checkbox"/>	
	- Marktpreisschwankungen bei den benötigten Rohstoffen	<input type="checkbox"/>	
3.	Konkurrenzsituation		
	- Wettbewerbintensität in der Branche	<input type="checkbox"/>	
	- Marktposition des Unternehmens	<input type="checkbox"/>	
	- Hauptkonkurrenten	<input type="checkbox"/>	
	- Produkt-, Preispolitik der Mitbewerber	<input type="checkbox"/>	
	- Referenzkunden	<input type="checkbox"/>	
4.	Rechtliches Umfeld		
	- Auswirkungen von steuerlichen Änderungen	<input type="checkbox"/>	
	- Änderungen im Gewerberecht	<input type="checkbox"/>	
	- Änderungen in der Umweltgesetzgebung	<input type="checkbox"/>	
5.	Ökologie		
	- Altlasten bzw. Kontaminierung	<input type="checkbox"/>	
	- Aufrechte Betriebsanlagengenehmigung	<input type="checkbox"/>	
	- Umweltschutzbeauftragter	<input type="checkbox"/>	
	- Erfüllung div. Umweltschutzaufgaben	<input type="checkbox"/>	
	- Bestehen sonstige Umweltrisiken?	<input type="checkbox"/>	

Abbildung 12: Checkliste: Betriebliches Umfeld¹¹²

¹¹¹ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 162 ff.

Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 63.

¹¹² Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Betriebliches Umfeld, http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220806839762130184-1-1-NA.pdf, 17.02.2010.

3.2.4 Checkliste: Kunde-Bank-Beziehung

Mit dieser Checkliste wird die Kunde-Bank-Beziehung mit folgenden Kriterien analysiert: Verhalten des Kunden gegenüber der Bank, Informationsverhalten/ Informationspolitik, Geschäftsbeziehung und Kontoführung. Vergleiche dazu Checklisten aus folgenden Literaturquellen.¹¹³

Kunde-Bank-Beziehung		
Kriterien		Anmerkungen Handlungsbedarf
1. Verhalten des Kunden gegenüber der Bank		
- Auftreten gegenüber der Bank	<input type="checkbox"/>	
- Kooperationsbereitschaft	<input type="checkbox"/>	
- Einhaltung von Vereinbarungen	<input type="checkbox"/>	
- Offenheit und Ehrlichkeit	<input type="checkbox"/>	
2. Informationsverhalten/Informationspolitik		
- Generelle Informationsbereitschaft (Weitergabe wichtiger Informationen an die Bank)	<input type="checkbox"/>	
- Aktive Informationspolitik (Von wem geht die Initiative aus?)	<input type="checkbox"/>	
- Raschheit der Bilanzvorlage (bis wann wird die Bilanz der Bank übergeben?)	<input type="checkbox"/>	
- Aktualität von betriebswirtschaftlichen Auswertungen	<input type="checkbox"/>	
- Private Vermögens-, Schuldenaufstellungen	<input type="checkbox"/>	
3. Geschäftsbeziehung		
- Intensität der Bankverbindung (Haupt-, Nebenbankverbindung)	<input type="checkbox"/>	
- Bisherige Produktnutzung	<input type="checkbox"/>	
- Entwicklung der Habenumsätze	<input type="checkbox"/>	
- Verhältnis Habenumsatz zu Firmenumsatz	<input type="checkbox"/>	
- Ertragsmäßige Beurteilung der Geschäftsverbindung	<input type="checkbox"/>	
4. Kontoführung		
- Status des aktuellen Kontobildes	<input type="checkbox"/>	
- Höhe des aktuellen Gesamtbilgos	<input type="checkbox"/>	
- Entwicklung des Gesamtbilgos im Zeitvergleich	<input type="checkbox"/>	
- Vorherige Absprachen bei Überziehungen	<input type="checkbox"/>	
- Seit wann bestehen Überziehungen?	<input type="checkbox"/>	
- Wie oft kam es im letzten Jahr zu Überziehungen?	<input type="checkbox"/>	
- Durchschnittliche Ausnützung des Betriebsmittelkredites	<input type="checkbox"/>	
- Kam es bisher zu Mahnungen?	<input type="checkbox"/>	

Abbildung 13: Checkliste: Kunde-Bank-Beziehung¹¹⁴

¹¹³ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 163.

Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 63 f.

¹¹⁴ Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Kunde-Bank-Beziehung, http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220806957873730868-1-1-NA.pdf, 17.02.2010.

4 Maßnahmen zur Verbesserung des internen Ratings

Das Rating stellt eine Bewertung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens dar, aber diese Bewertung ist kein hinzunehmendes „Urteil“, sondern kann durch das Unternehmen selbst – teilweise sogar relativ einfach – positiv beeinflusst werden. In diesem Kapitel werden Strategien bzw. Maßnahmen zur Verbesserung des bankinternen Ratings aufgezeigt. Das Rating ist für die Kreditkonditionen und damit insgesamt für die Finanzierungskosten maßgeblich, je schlechter das Ratingergebnis, desto höher sind die zu zahlenden Zinsen. Gerade KMU erzielen eher schlechtere Ratingergebnisse als beispielsweise Großunternehmen, umso wichtiger ist es daher Strategien zur Optimierung des Ratings für diese Gruppe zu erarbeiten. Die nachstehenden Maßnahmen zur Verbesserung des internen Ratings für die Zielgruppe KMU sind nach ihrer Bedeutung gereiht.

4.1 Verbesserung der Transparenz - Informationspolitik

Die Basis für eine gute Bonitätsbeurteilung ist eine gute Informationspolitik. Die Veröffentlichungspflichten mittelständischer Unternehmen sind in den letzten Jahren zwar ständig gewachsen, aber im Vergleich zu börsennotierten Unternehmen gibt es dennoch große Unterschiede. Die Transparenz ist somit bei einer guten Informationspolitik von besonderer Bedeutung. Wenn ein Unternehmen die Finanzierung einer langfristigen Investition plant, ist das Unternehmen gut beraten, die Bank möglichst frühzeitig und umfassend über das Finanzierungsvorhaben zu informieren, damit diese das Risiko gut einschätzen und quantifizieren kann.¹¹⁵

Ein grundlegendes Problem bei der Herleitung eines Ratings ist die bestehende Informationsasymmetrie. Das Unternehmen selbst verfügt über mehr Informationen als die Banken, die bei nicht vorliegenden Informationen im Zweifelsfall von der ungünstigsten möglichen Situation ausgehen. Für eine Verbesserung des Ratings ist daher eine offene und verbesserte Kommunikation mit dem Kreditinstitut notwendig und insbesondere ist sicherzustellen, dass das Kreditinstitut die aktuellen Entwicklungen und die Risikosituation des Unternehmens möglichst gut einschätzen kann.¹¹⁶ Bei der Rating-Ermittlung ist es für Kreditinstitute entscheidend, ob vonseiten des Unternehmens eine offene Kommunikation

¹¹⁵ Vgl. Pawlik, Inge: Kreditwürdigkeitsprüfung durch Rating, Wiesbaden 2001, S. 123 f.

¹¹⁶ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 58.

angestrebt wird. Die Kommunikationsstrategie sollte – auch in Bezug auf mögliche Krisenfälle – frühzeitig durchdacht werden.¹¹⁷ Durch die offene Kommunikation kann eine verbesserte Transparenz erreicht werden. Instrumente, die Daten für eine offene Kommunikation und Transparenz liefern, sind beispielsweise ein Controlling-, Frühaufklärungs- und Risikomanagementsystem oder eine Balanced Scorecard.¹¹⁸

Ebenso spielt Verlässlichkeit - d.h. eine termingerechte Vorlage von Jahresabschlüssen, vorläufigen und unterjährigen Zahlen - eine entscheidende Rolle. Zusammenfassend kann man sagen, dass der Umfang der Informationen genauso wichtig ist, wie die Inhalte und der Zeitpunkt der Informationen. Die Qualität der Daten hängt wiederum von den zugrunde liegenden Informationssystemen ab. Kreditinstitute bewerten alleine schon die Existenz leistungsfähiger Controlling- oder Risikomanagementsysteme als positiv.

4.2 Reduzierung von unternehmerischen Risiken

Eine systematische Reduzierung von unternehmerischen Risiken kann durch einen gezielten Risikotransfer an Dritte (Versicherung oder Kapitalmärkte) erfolgen. Die Konsequenz ist eine reduzierte Insolvenzwahrscheinlichkeit.¹¹⁹

Auch für KMU existieren in diesem Bereich leicht umsetzbare Maßnahmen wie, z.B. die Versicherung von Kundenforderungen und der Abschluss einer Betriebsunterbrechungsversicherung.

4.3 Stärkung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen – bilanzpolitische Maßnahmen

Bei der Ermittlung des Ratings werden, sowohl beim internen als auch beim externen Rating, im Rahmen der Bilanzprüfung – der quantitativen Analyse - betriebswirtschaftliche Kennzahlen analysiert. Eine der wichtigsten Kennzahlen (KZ) stellt dabei die Eigenkapitalquote dar, daher ist eine Stärkung dieser Kennzahl von großer Bedeutung. Je stärker die Selbstfinanzierungskraft eines Unternehmens ist, umso größer ist die Bereitschaft, dem Unternehmen Eigen- oder Fremdkapital zur Verfügung zu stellen. Die zurzeit sehr

¹¹⁷ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 59.

¹¹⁸ Vgl. ebenda, S. 54.

¹¹⁹ Vgl. ebenda, S. 54.

geringen Eigenkapitalquoten vieler KMU in Österreich sind einerseits durch die schwierige Marktlage und andererseits durch die bewusste Form der Bilanzgestaltung, die insbesondere unter dem Blickpunkt der steuerlichen Optimierung erfolgt, bedingt.

Die bankinterne Jahresabschlussanalyse ist also eine Kennzahlenanalyse. Die Kennzahlen sind das Instrument, zur Auswertung der im Jahresabschluss zusammengestellten Daten, der so genannten quantitativen Kriterien bzw. Hard-Facts. Welche Kennzahlen für diese Analyse herangezogen werden, ist von Bank zu Bank verschieden. Im Wesentlichen sind es jedoch folgende:¹²⁰

- Ertragskennzahlen:
Zeigen, ob die Ertragskraft des Unternehmens für die Bedienung der Verzinsung und Tilgung der Kredite ausreicht
- Vermögenskennzahlen:
Geben Aufschluss darüber, ob und in welchem Umfang Risiken von den Investitionen des Unternehmens im Anlage- und Umlaufvermögen ausgehen können
- Finanzkennzahlen:
Machen Aspekte der Unternehmensfinanzierung transparenter und geben der Bank Aufschluss über die Bonität des Kreditnehmers
- Liquiditätskennzahlen:
Geben Hinweis darauf, ob die Liquidität des Kreditnehmers ausreichend gegeben ist und ob Liquiditätsreserven bestehen

Kennzahlen als Instrument der Bilanzanalyse bringen jedoch auch Nachteile mit sich:¹²¹

- Der Aussagewert der KZ ist zeitgebunden u. stellt eine Momentaufnahme dar. Soweit sie aus der Bilanz gewonnen werden, beziehen sie sich auf den Bilanzstichtag. Sie können sich aber zwischen Bilanzstichtag und –auswertung schon verändert haben.
- Die Auswertung der KZ ist stark vergangenheitsorientiert.
- Es können nur Sachverhalte beurteilt werden, die sich quantifizieren lassen.

¹²⁰ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 136.

¹²¹ Vgl. ebenda, S. 137.

Da die Bilanzanalyse einen vergangenheitsorientierten Charakter hat, fließen beim bankinternen Rating auch die qualitativen und zukunftsbezogenen Kriterien, die so genannten Soft-Facts, in die Bewertung ein. Diese können, z.B. Qualität des Managements, Führungsstil, Planungsqualität, Beurteilung der Bankverbindung, Leistungsfähigkeit der Unternehmensorganisation und des Controllings etc. sein. Der Fokus des internen Ratings ist daher auf die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens gerichtet.

Nachstehend werden jene Kennzahlen näher erläutert, die im Rahmen der bankinternen Jahresabschlussanalyse relevant sind und deshalb am häufigsten zur Anwendung kommen.

4.3.1 Investitionsanalyse - Kennzahlen zur Vermögensstruktur

Diese Kennzahlen werden für die Investitionsanalyse verwendet und analysieren die Aktivseite der Bilanz. Das Verhältnis von Anlage- und Umlaufvermögen zum Gesamtvermögen gibt Aufschluss über die Vermögensstruktur des Unternehmens.¹²² In diesem Zusammenhang steht die Liquidierbarkeit der einzelnen Vermögensgegenstände im Vordergrund. Je einfacher es für ein Unternehmen ist, die Vermögensteile zu liquidieren, desto schneller und einfacher kann es auf kurzfristige Liquiditätsprobleme reagieren. Zu diesem Zweck werden Intensitätskennzahlen gebildet, die bestimmte Vermögensteile in Relation setzen.

Die **Anlagenintensität**, auch genannt Anlagevermögensintensität, ist eine dieser Intensitätskennzahlen und drückt das Anlagevermögen (AV) in Prozent des Gesamtvermögens aus und wird wie folgt berechnet:¹²³

$$\frac{\text{Anlagevermögen} \times 100}{\text{Bilanzsumme}} = \text{Anlagenintensität}$$

Weist diese Kennzahl einen hohen Wert auf, kann man auf einen hohen Anteil an Anlagevermögen schließen. Ein großer Bestand an Sachanlagen wie beispielsweise Maschinen, Gebäude, Grundstücke weisen eine hohe Kapitalbindung auf und sind bei Liquiditätsproblemen nur schwer liquidierbar. Weiters verursachen sie hohe Fixkosten in Form von Wartungs- und Instandhaltungskosten. Durch eine hohe Anlagenintensität kann das

¹²² Vgl. Haunerding, Monika: a.a.O., S. 67.

¹²³ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 30.

Unternehmen nicht flexibel und schnell auf Marktänderungen reagieren. Zu beachten ist auch die Kapazitätsauslastung - nicht genutzte Kapazitäten binden unnötig Kapital und belasten somit das Unternehmen.¹²⁴

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der Anlagenintensität:

Die Anlagenintensitätskennzahl kann durch einen Verkauf von nicht betriebsnotwendigen Bestandteilen des Anlagevermögens, die keinen greifbaren Nutzen bringen, verringert werden.¹²⁵ Das durch die Veräußerung frei gewordene Kapital verbessert somit die Liquiditätslage und kann zur Tilgung von Verbindlichkeiten verwendet werden und führt so zu einer Verbesserung des Verhältnisses von Eigenkapital zu Fremdkapital. Mit einer Reduzierung der Verbindlichkeiten ist direkt eine Verminderung des zukünftigen Zinsaufwandes verbunden. Durch die Verkürzung der Bilanzsumme mittels einer Reduzierung des Anlagevermögens lässt sich zudem die Gesamtkapitalrentabilität steigern. Die Veräußerung von Vermögensgegenständen soll jedoch auf Grundlage langfristiger Überlegungen erfolgen. Eine Steigerung der Rentabilität kann dauerhaft und nachhaltig nur dann erzielt werden, wenn mit dem Verkauf auch langfristig keine Reduktion oder Deckelung des Jahresergebnisses verbunden ist. Die Veräußerungsentscheidung soll immer unter Bedachtnahme des Einflusses auf die aktuelle und zukünftige Geschäftstätigkeit getroffen werden. Beispielsweise führt der Verkauf von Lizenzen und Rechten kurzfristig zu einer Erhöhung der Liquidität, kann sich aber langfristig negativ auswirken, da Konkurrenten dadurch Wettbewerbsvorteile erlangen können. Bei einer Veräußerung von Grundstücken oder Immobilien soll die angestrebte Verringerung des Zinsaufwandes mit dem Verlust möglicher Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung gegenübergestellt werden.¹²⁶

An dieser Stelle ist auch anzumerken, dass ein niedriges AV auch unvorteilhaft sein kann. Durch jahrelange Investitionsstopps kann es zu einer Überalterung des Anlagevermögens kommen, was in weiterer Folge zu Ertragseinbußen führen kann, die wiederum nur durch hohe Investitionskosten zu verhindern sind. Überaltertes AV drückt sich in sinkender

¹²⁴ Vgl. Haunerding, Monika: a.a.O., S. 69.

¹²⁵ Vgl. Haker, Peter: Keine Angst vor Basel II, Wiesbaden 2003, S. 118.

¹²⁶ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 197 f.

Anlagenintensität aus.¹²⁷ Eine geringe Anlagenintensität kann aber auch durch verstärkte Leasingfinanzierung hervorgerufen werden.¹²⁸

Im Zuge des bankinternen Ratings wird das gesamte Anlagevermögen auf nicht betriebsnotwendige Bestandteile überprüft und mit Branchenrichtwerten verglichen. Durch diese KZ erhält die Bank auch Informationen über den Automatisierungsgrad.¹²⁹

Die **Umlaufvermögensintensität** ist auch eine Intensitätskennzahl, die den prozentualen Anteil des Umlaufvermögens (UV) am Gesamtvermögen zeigt und ebenfalls interessante Aufschlüsse über die Finanzkraft des Unternehmens liefert.¹³⁰ Weist diese Kennzahl einen hohen Wert auf, kann man bei materialintensiven Unternehmen auf einen hohen Lagerbestand von Material und Umsatzgütern schließen. Es kann sich auch um einen hohen Bestand an Kundenforderungen handeln, was auf eine schlechte Zahlungsmoral der Kunden, ein schlechtes Debitorenmanagement oder auf ein schlechtes Mahnwesen hindeutet.¹³¹

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der Umlaufvermögensintensität:

Als präventive Maßnahmen können, beispielsweise eine Bonitätsprüfung der Geschäftspartner vor Aufnahme der Geschäftsbeziehung, eine zeitnahe und vollständige Rechnungserstellung sowie ein effektives Mahnwesen getroffen werden. Die Einrichtung einer EDV-gestützten Lagerhaltungs- und Bestellmengenplanung ist zur Vermeidung eines hohen Vorratsbestandes empfehlenswert.¹³² Eine Verbesserung dieser Kennzahl kann, z.B. durch Investitionen in das AV oder durch den Abbau von Vorräten erreicht werden. Durch den Vorratsabbau kann eine Reduzierung der Kapitalbindung bzw. des Aufwandes für die Lagerhaltung erreicht werden; parallel dazu erfolgt ein Zahlungsmiteingang und somit eine Erhöhung der Liquidität. Dieser Zahlungsmiteingang kann zur Tilgung von Schulden verwendet werden, was wiederum eine Erhöhung der Eigenkapitalquote zur Folge hat.¹³³

¹²⁷ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: KMU Forschung Austria – Bilanzkennzahlen für Praktiker, http://www2.wkstmk.at/wko.at/handel/bankgesprach/pdf/Bilanzkennzahlen_Praktiker.pdf, 12.05.2010, S. 32.

¹²⁸ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 31.

¹²⁹ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 32.

¹³⁰ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 31.

¹³¹ Vgl. Haunderdinger, Monika: a.a.O., S. 69.

¹³² Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 100.

¹³³ Vgl. ebenda, S. 199.

Bei der Bonitätsbewertung wird die KZ analysiert und mit Werten vergangener Perioden sowie mit Branchenrichtwerten verglichen. Weist sie einen verschlechterten Wert auf, werden Ursachen, wie z.B. überdurchschnittlich viele Halbfertigfabrikate, unterdurchschnittliche Betriebsleistung, unwirtschaftliche Lagerführung, ineffizienter Einkauf, Absatzstockung, nachgelassener Zahlungsmoral der Kunden usw. erforscht.¹³⁴ Ein verbesserter Wert kann der Bank Rückschlüsse auf eine verbesserte Kapazitätsauslastung geben.

4.3.2 Finanzierungs- bzw. Finanzanalyse - Kennzahlen zur Kapitalstruktur

Die Kennzahlen der Kapitalstruktur werden für die Finanzierungsanalyse verwendet und analysieren die Passivseite der Bilanz nach Art und Dauer des dem Unternehmen überlassenen Kapitals. Die Passivseite besteht aus Eigenkapital (EK) und Fremdkapital (FK).

Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote gibt das Verhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital (Bilanzsumme) an und drückt die Kapitalkraft eines Unternehmens aus.¹³⁵ Diese KZ sagt aus wie das Unternehmen finanziert ist und wird wie folgt berechnet:¹³⁶

$$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Bilanzsumme}} = \text{Eigenkapitalquote}$$

Das Eigenkapital ist der Unterschiedsbetrag zwischen Vermögen und Schulden eines Unternehmens. Die EK-Quote zeigt, ob das Unternehmen absolut zu viele Schulden (Fremdkapital) hat und die Schuldentilgungsdauer – siehe Punkt 4.3.3. Liquiditätsanalyse – zeigt, ob das Unternehmen relativ (im Verhältnis zum Jahres-Cash-Flow) zu viele Schulden hat. Diese beiden Kennzahlen erlauben eine Aussage zur finanziellen Stabilität eines Unternehmens und sind daher maßgebend für, z.B. Kapitalgeber, Kunden oder Lieferanten.¹³⁷ Je höher das EK, desto höher ist der Risikopuffer eines Unternehmens für das Auffangen von Verlusten, desto länger kann es Krisenzeiten überstehen und desto kreditwürdiger ist das Unternehmen. Man kann sagen, dass das Eigenkapital zur Krisenvorsorge, als Risikoträger,

¹³⁴ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 34.

¹³⁵ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 164.

¹³⁶ Vgl. ebenda, S. 164.

¹³⁷ Vgl. ebenda, S. 156.

zur Sicherung der Unabhängigkeit sowie für das Erlangen von Wettbewerbsvorteilen dient. Es hat auch eine Haftungsfunktion gegenüber Gläubigern.¹³⁸

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der EK-Quote:

Durch den Abbau von nicht betriebsnotwendigem Vermögen (Realisierung stiller Reserven) kann die EK-Quote erhöht werden. Durch Privateinlagen durch den Eigentümer bzw. durch die Aufnahme von weiteren Gesellschaftern – abhängig von der Rechtsform – kann das EK auch verbessert werden. Weitere Verbesserungsmaßnahmen sind die Reduzierung bzw. Aussetzung von Entnahmen oder Gewinnausschüttungen, die Verbesserung der Betriebsergebnisse (Umsatzsteigerung, Kostensenkung) sowie die Auslagerung der Forderungen durch Factoring (Erklärung unter Punkt 4.5.4).¹³⁹ Die Inanspruchnahme alternativer Finanzierungsinstrumente, wie z.B. die Leasingfinanzierung, die Fördermittel oder noch weitere Instrumente, wie unter Kapitel 4.5. angeführt, zählen zu den EK-schonenden Maßnahmen.

Argumente für den Unternehmer zur Kritik an einer zu niedrigen EK-Quote:¹⁴⁰

- Privates Vermögen das ohnedies zur Haftung herangezogen wird, ist nicht berücksichtigt
- Vorhandene stille Reserven sind im Jahresabschluss nicht berücksichtigt
- Personalrückstellungen sind in der Bilanz ausgewiesen, die die Eigentümer betreffen und deshalb Eigenkapitalcharakter haben
- Es stehen Haftungen von Gesellschaftern oder Anderen mit entsprechender Bonität zur Verfügung

Bei Unternehmen mit geringem Eigenkapital prüfen Banken auch, ob die Abhängigkeit von einem oder wenigen Kunden oder Lieferanten gegeben ist, ob die Unternehmensführung von einer Person abhängt, ob ein Forderungsbestand mit vielen eingefrorenen Debitoren besteht, eine starke Exportabhängigkeit vorliegt oder die Produktionskapazität zu groß ausgelegt ist. Weiters überprüft die Bank noch den Umfang der Leasingfinanzierungen sowie den Vorratsbestand auf spekulative oder modische Waren (so genannte Ladenhüter oder C-Teile).

¹³⁸ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 18 f.

¹³⁹ Vgl. Bornett, Walter ...: Rating-Kennzahlen – 24 Branchen im Vergleich, http://www.creditreform.at/anlagen/Handbuch_Rating_Teil1.pdf, 18.05.2010, S. 23.

¹⁴⁰ Vgl. ebenda, S. 23.

Je höher der Eigenkapitalanteil ist, desto besser ist in der Regel die Bonität des Unternehmens und umso geringer ist i.d.R. das Risiko, dass das Unternehmen seinen künftigen Verpflichtungen nicht nachkommen wird. Aufgrund der hohen EK-Quote erhält das Unternehmen bessere Finanzierungskonditionen und demzufolge fallen niedrigere Finanzierungskosten an. Eine sehr hohe EK-Quote kann bewirken, dass die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals niedrig ausfällt (geringe Eigenkapitalrendite). Je niedriger die EK-Quote ist, desto konkursanfälliger ist das Unternehmen. Weiters kann eine niedrige Quote auch darauf hindeuten, dass der Einfluss der Fremdkapitalgeber auf die unternehmerischen Entscheidungen sehr groß ist.¹⁴¹

Verschuldungsgrad

Der Verschuldungsgrad zeigt die Relation von Eigen- zu Fremdkapital. Diese direkte Gegenüberstellung von EK und FK ermöglicht einen Rückschluss auf das dem Unternehmen ohne zeitliche Beschränkung zur Verfügung stehende Kapital. Das Verhältnis von FK zu EK sollte maximal 2:1 betragen; in der Praxis findet man leider häufig ein Verhältnis von 4:1 oder darüber.¹⁴² Diese KZ wird wie folgt berechnet:¹⁴³

$$\frac{\text{Fremdkapital} \times 100}{\text{Eigenkapital}} = \text{Verschuldungsgrad (Fremdkapitalquote)}$$

Eine Optimierung der Kapitalstruktur sollte für das Erreichen eines optimalen Verhältnisses zwischen Eigen- und Fremdkapital angestrebt werden. „Ein Ansatz zur Ermittlung des optimalen Verschuldungsgrades basiert auf der Grenzwertbetrachtung. Danach ist der Gewinn des Unternehmens dann maximal, wenn das Vermögen einen Umfang erreicht hat, bei dem der Grenzertrag des Vermögens gerade gleich dem Grenzaufwand der (Eigen- und Fremd-) Finanzierung ist.“¹⁴⁴ Dabei sollte man jedoch bedenken, dass beispielsweise bei Zinsänderung des Fremdkapitals oder bei Ertragsschwankung des Unternehmens, das Verhältnis von EK zu FK nicht rasch und problemlos angepasst werden kann.

¹⁴¹ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 165.

¹⁴² Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 94

¹⁴³ Vgl. ebenda, S. 94.

¹⁴⁴ Schult, Eberhard: Bilanzanalyse: Möglichkeiten und Grenzen externer Unternehmensbeurteilung, Berlin 2003, S. 130.

Unternehmen mit einem hohen Verschuldungsgrad sind bei rückläufigen Unternehmensentwicklungen eher gefährdet als jene mit einem hohen EK. Deswegen wird auch von Basel II gefordert, dass Kreditnehmer eine möglichst hohe Eigenkapitalausstattung haben, damit die Rückzahlung der Darlehen auch in Krisenzeiten gewährleistet ist.¹⁴⁵

Handlungsmöglichkeiten zur Verbesserung dieser KZ sind analog jenen der EK-Quote.

Je niedriger der Wert dieser KZ ist, desto positiver ist es für die Ratingbeurteilung. Unternehmen profitieren nicht nur im Zuge der Bonitätsbewertung von einem hohen Eigenkapitalanteil bzw. einem geringen Fremdkapitalanteil, sondern es ist für die gesamte Unternehmensentwicklung und für die Geschäftsprozesse von Vorteil.

Goldene Bilanzregel im weiteren Sinn:

Ein zentraler Grundsatz der Betriebswirtschaft verlangt, dass langfristiges Vermögen durch langfristiges Kapital finanziert wird - Grundsatz der Fristenkongruenz. Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital werden dabei zu langfristigem Kapital zusammengefasst. „Goldene Bilanzregel“:¹⁴⁶

$$\frac{\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital}}{\text{Anlagevermögen}} = 1:1 = \text{Goldene Bilanzregel im weiteren Sinn}$$

Bei dieser Deckungsrelation steht die Gegenüberstellung von Vermögen und Kapital im Vordergrund, d.h. Mittelherkunft und Mittelverwendung werden in Relation gesetzt.¹⁴⁷ Entsprechend dieser Regel sollte das AV durch Eigenkapital und langfristiges Fremdkapital finanziert sein. Diese Kennzahl, auch genannt Anlagendeckungsgrad A, sollte einen Wert über 100% aufweisen.¹⁴⁸

¹⁴⁵ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 33.

¹⁴⁶ Vgl. Haunerding, Monika: a.a.O., S. 71.

¹⁴⁷ Vgl. ebenda, S. 71.

¹⁴⁸ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 95.

4.3.3 Liquiditätsanalyse

Die Liquiditätsanalyse gibt Auskunft über die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens, die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen termingerecht und uneingeschränkt erfüllen zu können.¹⁴⁹ Die Liquiditätsgrade sind Kennzahlen zur Analyse der Liquiditätsstruktur und geben an, inwieweit das kurzfristige FK durch das UV oder Teile davon gedeckt ist. Zu unterscheiden sind die kurzfristigen Liquiditätsgrade und das Working Capital, als eine langfristig ausgelegte Liquiditätsanalyse. Die Liquiditätsgrade sind manipulierbarer als das Working Capital, das eine absolute Kennzahl ist.¹⁵⁰ Es wird zwischen drei Liquiditätsgraden entschieden:

Liquidität 1. Grades

Dieser Indikator wird auch als Kassen- und Barliquidität oder als „Absolute Liquidity Ratio“ bezeichnet.¹⁵¹ Diese KZ gibt Auskunft über die sofort zur Verfügung stehenden Zahlungsmittel, die zur Deckung kurzfristiger Verbindlichkeiten herangezogen werden können.¹⁵² Der Sollwert dieser KZ ist größer gleich 100, wobei ein Wert über 100 anzustreben ist, da i.d.R. nicht 100% des UV realisiert werden können.¹⁵³ Die Aussagekraft dieser KZ ist begrenzt; einerseits wirkt sich ein unnötig hoher Liquiditätsgrad ungünstig auf die Rentabilität aus, andererseits werden laufende Zahlungsverpflichtungen sowie erwartete Einnahmen aus Umsatzerlösen nicht berücksichtigt. Zu den liquiden Mitteln zählen der Kassenbestand, Bankguthaben und zum Teil auch kurzfristige Wertpapiere. Berechnungsformel:¹⁵⁴

$$\frac{\text{liquide Mittel} \times 100}{\text{kurzfristiges FK}} = \text{Liquidität 1. Grades}$$

Liquidität 2. Grades

Die Liquidität 2. Grades – auch genannt Acid-Test Ratio oder Quick Ratio – berücksichtigt neben den liquiden Mitteln auch die kurzfristigen Forderungen und ist aussagekräftiger als die Liquidität 1. Grades. In der Regel wird ein Wert von mindestens 100% gefordert, damit die Zahlungsfähigkeit als ausreichend angesehen werden kann.¹⁵⁵ Diese KZ beschreibt die

¹⁴⁹ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 96.

¹⁵⁰ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 169.

¹⁵¹ Vgl. ebenda, S. 170.

¹⁵² Vgl. Engel Bock, Jürgen: Bilanzanalyse leicht gemacht, Frankfurt am Main 2002, S. 145.

¹⁵³ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 23.

¹⁵⁴ Vgl. Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): a.a.O., S. 765 f.

¹⁵⁵ Vgl. ebenda, S. 766.

Deckung des kurzfristigen Fremdkapitals durch die liquiden Mittel und die kurzfristigen Forderungen. Diese Kennzahl wird wie folgt berechnet:¹⁵⁶

$$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}) \times 100}{\text{kurzfristiges FK}} = \text{Liquidität 2. Grades}$$

Liquidität 3. Grades

Dieser Indikator wird auch als Gesamtliquidität, Current Ratio oder Working Capital Ratio bezeichnet und sollte einen Wert zwischen 150% bis 200% haben. Bei dieser KZ wird noch das Vorratsvermögen miteinbezogen.¹⁵⁷ Die Liquidität 3. Grades zeigt das Verhältnis des Umlaufvermögens zum kurzfristigen Fremdkapital und wird wie folgt berechnet:¹⁵⁸

$$\frac{(\text{liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen} + \text{Vorräte}) \times 100}{\text{kurzfristiges FK}} = \text{Liquidität 3. Grades}$$

Working Capital

Das Working Capital ist die Differenz des UV zum kurzfristigen Fremdkapital (Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen, kurzfristige Kredite) und zeigt, ob nach der Rückzahlung des kurzfristigen Fremdkapitals noch Liquidität im Unternehmen verbleibt, mit der innerbetrieblich gearbeitet werden kann. Das Bestehen eines positiven Working Capitals zeigt, dass das Unternehmen die „goldene Bilanzregel im weiteren Sinn“ eingehalten hat und die Vermögenswerte fristgerecht finanziert wurden.¹⁵⁹ Das Working Capital gibt Auskunft über die Liquiditätsveränderungen im Unternehmen. Diese KZ sollte positiv sein und 30-50% des UV betragen; ist sie jedoch negativ, so wurde ein Teil des AV kurzfristig finanziert. Das Working Capital soll möglichst hoch sein, damit die liquiden Mittel für die jederzeitige Rückzahlung der kurzfristigen Schulden ausreichen.¹⁶⁰

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der Liquidität und des Working Capitals:

Eine Verbesserung der Liquidität kann durch ein straffes Mahnwesen, einer raschen Fakturierung, Akontozahlungen der Kunden, Ausnützung von Lieferantenskonti, einer optimalen Lager- und Bestellpolitik, Verkürzung der Zahlungsziele auf der Verkaufsseite

¹⁵⁶ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O. S. 96.

¹⁵⁷ Vgl. Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): a.a.O., S. 766.

¹⁵⁸ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 36.

¹⁵⁹ Vgl. Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): a.a.O., S. 1386.

¹⁶⁰ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 167.

sowie durch Veräußerungen von Finanzanlagen und Wertpapieren des UV erzielt werden.¹⁶¹ Weitere Verbesserungsmaßnahmen sind die Umschuldung von kurzfristigen auf langfristige Kredite, Reduktion bzw. Verzicht der Privatentnahmen sowie die Zufuhr von Eigenkapital durch, z.B. Aufnahme neuer Gesellschafter, Privateinlagen, Auflösung stiller Reserven oder Beteiligungen.¹⁶²

Eine fristenkongruente Finanzierung wird im Zuge der Bonitätsbeurteilung als positiv bewertet. Die Aufrechterhaltung der Liquidität muss das oberste Ziel eines Unternehmens sein, da bei Nichterfüllung insolvenzrechtliche Maßnahmen einzuleiten sind. Demzufolge gilt, je besser die Liquidität eines Unternehmens ist, desto besser wird in der Regel das Ergebnis der Bonitätsbeurteilung ausfallen.

Schuldentilgungsdauer

Diese Kennzahl sagt über die finanzielle Stabilität bzw. Verschuldung des Unternehmens aus und zeigt, ob das Unternehmen relativ zu viele Schulden hat. Sie gibt die Zeiteinheit an, nach der das Unternehmen unter Annahme einer gleich bleibenden Ertragskraft das gesamte Fremdkapital rückzuzahlen im Stande ist.¹⁶³ Berechnungsformel:¹⁶⁴

$$\frac{\text{Fremdkapital - liquide Mittel}}{\text{Cash-Flow}} = \text{Schuldentilgungsdauer}$$

Je größer die Schuldentilgungsdauer, desto länger dauert es bis das Unternehmen die Schulden durch den Innenfinanzierungsprozess, d.h. aus dem Cash-Flow, bezahlen kann. Je höher diese KZ ist, desto größer ist auch die Abhängigkeit von den Fremdkapitalgebern. Ergibt die Berechnung einen negativen Wert bedeutet es, dass die liquiden Mittel die Schulden übersteigen und das Unternehmen jederzeit die Verbindlichkeiten zurückzahlen kann.¹⁶⁵ Eine Schuldentilgungsdauer über 15 Jahren deutet gemäß Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) auf einen Reorganisationsbedarf hin.¹⁶⁶

¹⁶¹ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 36.

¹⁶² Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 27.

¹⁶³ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 156.

¹⁶⁴ Vgl. ebenda, S. 158.

¹⁶⁵ Vgl. ebenda, S. 172.

¹⁶⁶ Vgl. Bornett, Walter ...: a.a.O., 18.05.2010, S. 25.

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der Schuldentilgungsdauer:

Eine mittelfristige Verbesserung der Schuldentilgungsdauer kann durch die Stärkung der Ertragskraft des Unternehmens sowie durch das Ausnützen alternativer Finanzierungsinstrumente - siehe Kapitel 4.5. – erreicht werden. Weitere Maßnahme sind auch die Steigerung der Unternehmensliquidität sowie der Abbau des Fremdkapitals - jeweils durch Einlagen oder durch den Abbau von Aktivposten.¹⁶⁷

Erfolgreiche Unternehmen haben i.d.R. eine Schuldentilgungsdauer von weniger als sieben Jahren. Ein überdurchschnittlicher Wert weist auf eine größere Abhängigkeit von Kreditgebern und auf eine Belastung der Rentabilitätssituation durch höhere Finanzierungskosten hin.¹⁶⁸ Je kürzer die Schuldentilgungsdauer ist, desto besser ist es für das Unternehmen und wirkt sich demzufolge auch positiv auf das Ergebnis des bankinternen Ratings aus.

Debitoren- und Kreditorenziel

Diese beiden Relationen zeigen, wie schnell die einzelnen Geldströme durch das Unternehmen fließen. Die Durchsatzgeschwindigkeit beeinflusst stark die Liquidität und die Ertragslage.¹⁶⁹

Das **Debitorenziel** gibt an, nach wie vielen Tagen die Kunden durchschnittlich zahlen. Diese KZ hat folgende Berechnungsformel:¹⁷⁰

$$\frac{\text{durchschnittliche Kundenforderungen} \times 365}{\text{Umsatzerlöse inkl. USt}} = \text{Debitorenziel in Tagen}$$

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung des Debitorenziels:

Ein straffes Mahnwesen, eine rasche Fakturierung sowie die Gewährung eines Skontos als Zahlungsanreiz kann die Dauer der Außenstände der Kundenforderungen minimieren und demzufolge führt es zu einer Verringerung des Debitorenzieles. Die Verkürzung der

¹⁶⁷ Vgl. Bornett, Walter ...: a.a.O., 18.05.2010, S. 26.

¹⁶⁸ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 26.

¹⁶⁹ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 168.

¹⁷⁰ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 36 f.

Durchlaufzeiten sowie die Steigerung der Betriebsleistung sind weitere Verbesserungsmaßnahmen.¹⁷¹

Das **Kreditorenziel** gibt an, in wie vielen Tagen die Lieferantenverbindlichkeiten durchschnittlich bezahlt werden. Durch eine spätere Zahlung kann die Liquiditätssituation im Unternehmen verbessert werden.¹⁷² Das Kreditorenziel gibt Aufschluss über die Zahlungsmoral des Unternehmens.¹⁷³ Diese Kennzahl wird wie folgt berechnet:¹⁷⁴

$$\frac{\text{durchschnittliche Lieferantenverbindlichkeiten} \times 365}{\text{Wareneinkauf} + \text{Materialeinkauf} + \text{Fremdleistung (inkl. USt)}} = \text{Kreditorenziel in Tagen}$$

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung des Kreditorenziels:

Eine Verbesserungsmaßnahme ist die Lieferantenkreditdauer eher kurz zu halten und den damit verbundenen Lieferantenskonti zu lukrieren.¹⁷⁵

Debitoren- und Kreditorenziel stellen Bewertungskriterien im bankinternen Rating dar. Beim Debitorenziel prüft die Bank die durchschnittliche Höhe sowie das Alter der Forderungen. Weiters wird auch die Anzahl der Kunden sowie der Anteil der Exportforderungen analysiert und ein Vergleich mit dem branchenüblichen Zahlungsziel durchgeführt.

Ein langes Kreditorenziel kann für die Bank ein Hinweis auf Liquiditätsprobleme sein und stellt einen Risikofaktor dar. Ein Vergleich von Debitoren- und Kreditorenziel gibt Aufschluss über mögliche Liquiditätslücken oder einer Liquiditätsüberdeckung.

4.3.4 Erfolgsanalyse

Die Erfolgsanalyse dient zur Analyse der Ertragskraft eines Unternehmens. Die Basis dafür bildet die Gewinn- und Verlustrechnung. In dieser Arbeit wird im Rahmen der Erfolgsanalyse nur auf den Cash-Flow eingegangen.

Der **Cash-Flow** gibt Auskunft über die Selbstfinanzierungskraft eines Unternehmens und ist eine häufig verwendete Kennzahl für die Bestimmung der Ertragskraft.¹⁷⁶ Die Deutsche

¹⁷¹ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 37.

¹⁷² Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 37.

¹⁷³ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 169.

¹⁷⁴ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 37.

¹⁷⁵ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 25.

Vereinigung für Finanzanalyse (DVFA) und die Schmalenbach Gesellschaft (SG) haben gemeinsam eine Empfehlung für die Definition des Cash-Flows aufgelegt: „Der Cash-Flow gibt den aus den laufenden erfolgswirksamen geschäftlichen Aktivitäten resultierenden finanziellen Überschuss an. Er ist Ausdruck für die Innenfinanzierungskraft, die einem Unternehmen für Investitionen, Schuldentilgung und Dividendenzahlungen sowie für die Speisung des Finanzmittelbestandes zur Verfügung steht.“¹⁷⁷ Daraus ergibt sich folgende Berechnungsart, auch genannt indirekte Methode:¹⁷⁸

Jahresergebnis

- + Aufwendungen, die keine Auszahlungen darstellen (z.B. Abschreibungen)
- Erträge, die keine Einzahlungen bringen (z.B. Erhöhung des Fertigwarenlagers)
- Auszahlungen, die kein Aufwand sind (z.B. geleistete Anzahlungen)
- + Einzahlungen, die kein Ertrag sind (z.B. erhaltene Anzahlungen)
- = Cash-Flow (betriebliche Nettoeinnahmen)

In der Praxis kommt jedoch häufig der korrigierte Cash-Flow, der so genannte „Praktiker-Cash-Flow“ zur Anwendung:¹⁷⁹

Jahresüberschuss

- + Nettoerhöhung der Pensionsrückstellungen
- + Abschreibung auf Sachanlagen
- + Abschreibung auf Finanzanlagen
- = Cash-Flow

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung des Cash-Flows:

Eine Kostensenkung sowie die Steigerung der Betriebsleistung können zu einer Verbesserung dieser KZ führen.¹⁸⁰ Die Forcierung ertragsstarker Geschäfte statt einer ertragsschwachen Umsatzforcierung wird empfohlen.¹⁸¹

Ein negativer Cash-Flow würde bedeuten, dass die laufenden betrieblichen Ausgaben höher sind als die betrieblichen Einnahmen. Ist dieser Zustand langfristig, wird eine Illiquidität die Folge sein. Somit sagt diese KZ auch etwas über die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens

¹⁷⁶ Vgl. Achleitner, Ann-Kristin: a.a.O., S. 314.

¹⁷⁷ Vgl. Stiefl, Jürgen: a.a.O., S. 183 f.

¹⁷⁸ Vgl. ebenda, S. 184.

¹⁷⁹ Vgl. Achleitner, Ann-Kristin: a.a.O., S. 315.

¹⁸⁰ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 59.

¹⁸¹ Vgl. Bornett, Walter ...: a.a.O., 18.05.2010, S. 24.

aus. Banken berücksichtigen bei der Beurteilung des Cash-Flows auch die Anlagenintensität, da abschreibungsintensive Unternehmen einen höheren Cash-Flow benötigen. Unternehmen mit gemieteten oder geleasten Anlagen haben einen niedrigeren Cash-Flow als jene mit gekauften Anlagen. Für Banken ist der Cash-Flow ein Erfolgsindikator.

4.3.5 Rentabilitätsanalyse

Die Kennzahlen der Ertragslage geben Auskunft über die Rentabilität des Unternehmens, indem die Ergebnisse aus der Gewinn- und Verlustrechnung (G&V-Rechnung) zum eingesetzten Kapital bzw. zum getätigten Umsatz in Beziehung gesetzt werden.¹⁸² Die Rentabilitätskennzahlen sind Instrumente der Rentabilitätsanalyse und setzen eine Ergebnisgröße in Bezug zu einer Einflussgröße.¹⁸³ Mit folgenden relevanten Rentabilitätskennzahlen kann der Unternehmenserfolg gemessen werden:

Eigenkapitalrentabilität

Diese gewinnbasierte Rentabilitätskennzahl setzt den Gewinn in Bezug zum EK und wird auch als Return on Equity (ROE) bezeichnet.¹⁸⁴ Die Eigenkapitalrentabilität zeigt die Verzinsung für das im Unternehmen eingesetzte Eigenkapital und kann mit Renditen von alternativen Kapitalanlagemöglichkeiten verglichen werden. Die Berechnungsformel lautet:¹⁸⁵

$$\frac{\text{Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT)} \times 100}{\text{Eigenkapital}} = \text{Eigenkapitalrentabilität}$$

Das EGT ist das Jahresergebnis vor Steuern. Die Höhe der EK-Rentabilität unterliegt dem Leverage-Effekt. Dieser ergibt sich aus dem Verhältnis von Eigen- zur Gesamtkapitalrentabilität im Zusammenhang mit dem Fremdkapitalzinssatz und besagt, dass eine „Hebelwirkung“ zwischen der Eigen- und Gesamrentabilität besteht. Ist der FK-Zinssatz geringer als die Gesamrentabilität, steigt die EK-Rentabilität bei Aufnahme von FK.¹⁸⁶

¹⁸² Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 37.

¹⁸³ Vgl. Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): a.a.O., S. 1092.

¹⁸⁴ Vgl. ebenda, S. 329.

¹⁸⁵ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 37.

¹⁸⁶ Vgl. ebenda, S. 37 f.

Umsatzrentabilität

Die Umsatzrentabilität oder Return on Sales (ROS) gibt an, wie hoch der Kapitalertrag ist, der pro Einheit erwirtschaftetem Umsatz erzielt wurde und drückt die Ertragskraft eines Unternehmens aus.¹⁸⁷ Diese KZ kann auch als Gewinnmarge bezogen auf den Umsatz interpretiert werden und wird wie folgt berechnet:¹⁸⁸

$$\frac{\text{EGT} \times 100}{\text{Umsatz}} = \text{Umsatzrentabilität}$$

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der Umsatzrentabilität:

Verbesserungsmaßnahmen sind Kostenreduktionen und Erhöhung der Betriebsleistung, z.B. durch Verbesserung der Auslastung oder Erhöhung der Preise.¹⁸⁹

Banken führen im Zuge der Bonitätsbeurteilung Branchenvergleiche durch und die Abweichungen zeigen Stärken/Schwächen des Unternehmens an. Im Mehrjahres-Vergleich zeigt diese KZ sehr schön an, inwieweit das Unternehmen die Kosten „im Griff“ hat. Für den Vergleich mit Branchenkennzahlen müssen vom EGT die kalkulatorischen EK-Zinsen sowie der kalkulatorische Unternehmerlohn (bei Einzelunternehmen und Personengesellschaften) abgezogen werden.¹⁹⁰

Gesamtkapitalrentabilität

Die Gesamtkapitalrentabilität oder Return on Investment (ROI) spiegelt die Effektivität des Kapitaleinsatzes wider und stellt die Verzinsung des gesamten im Unternehmen eingesetzten Kapitals unabhängig von seiner Finanzierung dar.¹⁹¹ Der ermittelte Wert soll als Grenzzinssatz für die Aufnahme von FK angesehen werden. In der Praxis existieren unterschiedliche Bezeichnungen, wie beispielsweise ROI oder ROC, diese Unterschiede resultieren aus der Art der Gewinnermittlung.¹⁹² Diese KZ wird wie folgt berechnet:¹⁹³

$$\frac{(\text{EGT} + \text{Fremdkapitalzinsen}) \times 100}{\text{Eigenkapital} + \text{Fremdkapital}} = \text{Gesamtkapitalrentabilität}$$

¹⁸⁷ Vgl. Bornett, Walter ...: a.a.O., 18.05.2010, S. 24.

¹⁸⁸ Vgl. Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): a.a.O., S. 1257.

¹⁸⁹ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 53.

¹⁹⁰ Vgl. Bornett, Walter ...: a.a.O., 18.05.2010, S. 24.

¹⁹¹ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 38.

¹⁹² Vgl. Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): a.a.O., S. 484.

¹⁹³ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 98.

Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung der Gesamtkapitalrentabilität:

Handlungsmöglichkeiten sind analog jenen der Umsatzrentabilität. Zusätzlich kann eine Verbesserung noch durch eine Kostenreduktion sowie einer Erhöhung der Betriebsleistung erreicht werden.¹⁹⁴

Wie bei der Umsatzrentabilität stellen Banken im Zuge der Bonitätsbeurteilung Branchenvergleiche an und anhand der Abweichungen können sie Stärken/Schwächen des Unternehmens erkennen. Überdurchschnittliche Werte werden i.d.R. von Banken als positiv beurteilt.

4.3.6 Empfehlungen für das Arbeiten mit Kennzahlen

Damit Kennzahlen ihre Funktionen – Frühwarnfunktion, Unternehmenssteuerung – erfüllen können und im Unternehmen akzeptiert werden, sind beim Arbeiten mit KZ folgende Punkte zu beachten:¹⁹⁵

- KZ sollen mit Verbesserungsmaßnahmen verbunden werden
- Vergleiche mit den Vorjahren bzw. der vergangenen Perioden anstellen, so können Trends und positive Entwicklungen abgeleitet werden; die Zahlen sollten sich auch auf die Gegenwart und auf die Zukunft beziehen, um Prognosen zu ermöglichen
- Branchenvergleich; wie liegt das eigene Unternehmen im Vergleich zu anderen Unternehmen der selben Branche; bei Abweichungen Ursachen erforschen
- Der Sachverhalt der mit der einzelnen KZ untersucht wird, sollte klar erkennbar sein; eine klare Zielsetzung wird empfohlen
- Die Zahlen müssen aktuell und relevant sein; auf einige wichtige KZ – siehe angeführte Kennziffern im Kapitel 4.3 – beschränken
- Das Arbeiten mit KZ muss organisiert sein u. Verantwortlichkeiten sollten festgelegt werden, um diese in den betrieblichen Arbeitsprozess einbringen zu können
- Die Kennzahlen nicht ständig ändern, richtig berechnen und an die richtigen Empfänger verteilen

¹⁹⁴ Vgl. Bornett, Walter; Voithofer, Peter: a.a.O., 12.05.2010, S. 53.

¹⁹⁵ Vgl. Krüger, Wolfgang ...: Praxishandbuch des Mittelstands – Leitfaden für das Management mittelständischer Unternehmen, Wiesbaden 2006, S. 300 f.

- Banken verwenden bei der Ratingbeurteilung unterschiedliche KZ, auch bei der Gewichtung gibt es Unterschiede; empfohlen wird, dass die verwendeten KZ eruiert und für das Bankengespräch vorbereitet werden
- Zu beachten ist auch, dass sogar bei der Definition der einzelnen KZ von Bank zu Bank geringfügige Unterschiede auftreten können

Die im Kapitel 4.3 behandelten Kennzahlen stellen wichtige Kennziffern für die Bonitätsbewertung im Rahmen des bankinternen Ratings dar. Die Anforderungen von Basel II erfordern immer mehr Kennzahlen, die betriebswirtschaftliche Daten zusammenfassen und diese in konzentrierter Form darstellen. KZ geben Hinweise, ob im Unternehmen rationell gewirtschaftet wird. Im Ratinggespräch sollen einerseits Strategien zur Verbesserung der KZ aufgezeigt werden, andererseits wird die Bank auf Abweichungen - negative Entwicklungen - zu Vorjahren hinweisen. Die notwendigen Informationen bzw. das erforderliche Datenmaterial liefert das Controlling, daher ist es von Vorteil über ein effizientes Controlling zu verfügen.

4.4 Implementierung Planungs- und Steuerungsinstrumente

Der Einsatz von Planungs- und Steuerungsinstrumenten erhöht die Zukunftssicherheit und die Bestandsfestigkeit des Unternehmens. Die Unternehmensstrategie sowie die Aufbau- und Ablauforganisation des Unternehmens sollten klar formuliert und schriftlich fixiert sein.¹⁹⁶

4.4.1 Effizientes Controlling

Der Begriff „Controlling“ kommt aus dem amerikanischen Management und bedeutet „Steuern“. Controlling unterstützt die Unternehmensführung bei der betrieblichen Planung, der Kontrolle und Analyse der Durchführung der geplanten Maßnahmen sowie bei der Steuerung des Unternehmens.¹⁹⁷

Mit einem effizienten Controlling werden unternehmerische Entscheidungen fundiert. Das Controlling lässt sich in mehrere Bereiche unterteilen und jeder Teilbereich trägt dazu bei, dass die unternehmerischen Entscheidungen auf Basis valider Zahlen und sorgfältiger

¹⁹⁶ Vgl. Bundesverband deutscher Banken: Mittelstandsfinanzierung vor neuen Herausforderungen, Berlin 2003, S. 27.

¹⁹⁷ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 224.

Planung getroffen werden. Nachstehend sind die einzelnen Teilbereiche mit deren Aufgaben aufgelistet:¹⁹⁸

- **Beschaffungs-Controlling:** Optimierung des Bestellwesens u. der Lagerhaltung
- **Finanz-Controlling:** Sicherung der Liquidität unter Berücksichtigung von Rentabilitätsgesichtspunkten; Erstellung von Finanzplanungen, Planbilanzen und Investitionsplänen
- **Investitions-Controlling:** Planungsvorbereitung, Durchführungsüberwachung und Kontrolle von Investitionen
- **Logistik-Controlling:** Transportüberwachung und Wirtschaftlichkeitsanalysen
- **Marketing-Controlling:** Umsetzung und Beurteilung des Erfolges von Marketingmaßnahmen
- **Produktions-Controlling:** Überwachung der Produktionskosten für die Sicherstellung der Wirtschaftlichkeit des Produktionsprozesses
- **Strategisches-Controlling:** Suche nach strategischen Erfolgsfaktoren, Sichtung von Markttrends und laufende Beobachtung auf Chancen und Risiken; ein wichtiges Instrument zur Strategieimplementierung ist die Balanced Scorecard

Controlling soll die Transparenz des Unternehmens erhöhen und unternehmerische Entscheidungen fundieren. Dies geschieht durch eine koordinierte Erfassung, Aufbereitung und Weitergabe der Informationen innerhalb des Unternehmens.¹⁹⁹ Ein Controlling-System ist ein funktionsübergreifendes Steuerungsinstrument, das die Aufgabe des Controllings unterstützt und neben der GuV- und Bilanzanalyse auch das Erstellen von weiteren beliebigen Analysen sowie die Berechnung von Kennzahlen ermöglicht. Die automatische Aktualisierung der Daten bietet dem Unternehmer einen tagesaktuellen Überblick über seine Ertrags- und Finanzlage. Weiters hat man auch die Möglichkeit, Kostenstellen und Kostenträger flexibel zu gruppieren. Der Unternehmer kann auch seine Ziele quantifizieren und eine präzisere und hochwertigere Planung vornehmen. Verschiedene Szenarien - wie der Basis-Fall, Best- und Worst-Case - können bei der Planung berücksichtigt werden. Dies hat zum Vorteil, dass eventuell eintretende Engpässe frühzeitig erkannt werden und ermöglicht dadurch das rechtzeitige Einleiten von Gegenmaßnahmen. Durch ein Controllinginstrument kann man auch schnell zur einer Teil- oder Vollkostenrechnung gelangen, was wiederum ein

¹⁹⁸ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 170.

¹⁹⁹ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 224 f.

Vorteil für die Nachkalkulation im internen Controlling ist. Für das externe Controlling liefert es die wesentlichsten Bestandteile, wie etwa Business-Grafiken, individuell skalierbares und dynamisches Berichtswesen. Für unterschiedliche Zielgruppen können individuell gestaltet Berichte jederzeit mit aktuellen Daten in Präsentationsqualität ausgedruckt werden. Das integrierte Reporting liefert per Mausklick das monatliche Berichtswesen. Dem Unternehmer stehen daher optimal aufbereitete und gestaltete Unterlagen für die Banktermine zur Verfügung.²⁰⁰

Controlling schafft die notwendige Voraussetzung für eine glaubwürdige Planung und Unternehmenssteuerung, wie sie für ein gutes Rating gefordert wird. Jedoch wird darauf hingewiesen, dass die Entscheidung über die Einführung funktionsfähiger Controllinginstrumente unter Berücksichtigung einer Kosten-Nutzen-Abwägung getroffen werden sollte, d.h. der Nutzen aus diesem Instrument muss in einem angemessenen Verhältnis zum Aufwand an Zeit und Kosten für die Implementierung stehen. Ab einer bestimmten Unternehmensgröße lohnt sich die Einführung einer Controlling-Software. Der Aufbau eines angemessenen Controllinginstrumentes ist von der Unternehmensgröße, Inhalt der Geschäftstätigkeit, Anzahl der Standorte usw. abhängig. In vielen Fällen aber ist eine für KMU standardisierte Lösung ausreichend.

4.4.2 Finanzplanung

Durch die Einführung einer aussagekräftigen Liquiditäts-, Finanzierungs- u. Investitionsplanung können Finanzierungsspitzen im Vorfeld erkannt und durch geeignete Maßnahmen verhindert werden. Dieses Instrument ermöglicht die Steuerung des Finanzbedarfes durch eine zeitliche Staffelung der Investitionen.²⁰¹ Die Finanzplanung basiert auf der Unternehmensstrategie, d.h., dass eine festgelegte strategische Ausrichtung des Unternehmens, die die Positionierung des Unternehmens im Wettbewerb sowie die Chancen und Risiken des Marktes berücksichtigt, Voraussetzung ist. Mit diesem Instrument kann das Unternehmen seine zukünftigen Aufwendungen und Erträge sowie die daraus resultierenden Einnahmen und Ausgaben planen. Außerdem können Investitionen inklusive Abschreibungen geplant werden, damit beinhaltet der Finanzplan auch die Planung von Vermögen und Kapital. Das Ziel der Finanzplanung ist die zukunftsorientierte Erfassung, Disposition und

²⁰⁰ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 171 f.

²⁰¹ Vgl. Achleitner, Ann-Kristin; Everling, Oliver (Hrsg.): a.a.O., S. 339.

Kontrolle sämtlicher finanzieller Vorgänge im Unternehmen.²⁰² Der Finanzplan ermöglicht dem Unternehmen auch das Durchspielen verschiedener Szenarien der Unternehmensentwicklung unter Berücksichtigung der verbundenen Chancen und Risiken.²⁰³ In den Finanzplan gehen alle Einzelpläne, wie z.B. Umsatz-, Produktions-, Beschaffungs-, Personal- und Investitionsplan ein und es wird gezeigt, welchen Umsatz das Unternehmen für das Erreichen des geplanten Zieles erwirtschaften muss. Es wird empfohlen, ein Jahresziel vorzugeben; damit dieses auch erreicht wird, muss es in überschaubare Teilbereiche gegliedert werden.²⁰⁴ Den größten Nutzen aus dem Finanzplan hat das Unternehmen, wenn der Plan ständig an die Änderungen im Unternehmen und an das Unternehmensumfeld angepasst wird.²⁰⁵

Die Finanzplanung setzt sich aus folgenden Planungsschritten zusammen:

1. Ertragsplanung

Zukünftig erwartete Erträge werden auf Basis realistischer Prognosen geschätzt. Die Planung soll möglichst differenziert erfolgen. Die Annahmen sind zu dokumentieren, um Abweichungen im Soll-Ist-Vergleich auswerten zu können.²⁰⁶

2. Bilanzplanung

Bei der Bilanzplanung findet die Prüfung sämtlicher Positionen hinsichtlich eines Ausgleichs statt. Mit dieser Prüfung stellt man fest, wann sich z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Zahlungsströme umwandeln und dadurch den Forderungsbestand verändern. Durch diese Veränderung kann einerseits eine laufende Anpassung der Kennzahlen der Kapital- und Vermögensstruktur zur taggenauen Analyse erfolgen und andererseits schlägt sich der unterstellte Zuflusszeitpunkt der Entgelte in der Liquiditätsplanung nieder.²⁰⁷

3. Liquiditätsplanung

Der Liquiditätsplan ist der Ausgangspunkt für ein effizientes Liquiditätsmanagement und hat das Ziel, die Liquidität in der nahen Zukunft festzustellen. Dieser dient zur Schaffung eines Überblicks über die liquiden Mittel sowie zur Erhaltung des Kapitalbedarfs im Unternehmen. Für das frühzeitige Erkennen von Liquiditätsengpässen und für das Durchführen einer

²⁰² Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 144 f.

²⁰³ Vgl. ebenda, S. 144.

²⁰⁴ Vgl. ebenda, S. 146.

²⁰⁵ Vgl. ebenda, S. 145.

²⁰⁶ Vgl. ebenda, S. 147.

²⁰⁷ Vgl. ebenda, S. 147.

geordneten Finanzplanung ist eine vorausschauende Betrachtung der Zahlungsströme notwendig.²⁰⁸ Diese Planung führt die Annahmen der Ertragsprognose, der Kostenplanung und der Bilanzplanung zusammen.²⁰⁹

4. Soll-Ist-Vergleich

Beim Soll-Ist-Vergleich findet die Analyse einer möglichen Zielverfehlung statt, wodurch das Unternehmen auf die veränderte Lage reagieren und entsprechende Maßnahmen treffen kann. Für den Soll-Ist-Vergleich sind die Dokumentationen der Annahmen von den einzelnen Planungen erforderlich.²¹⁰

5. Forecastbetrachtung

Es findet eine Betrachtung eines noch nicht beendeten Planungszeitraumes statt.²¹¹

Die Finanzplanung kann in eine lang-, mittel, kurzfristige Planung sowie in eine taggenaue Liquiditätsplanung gegliedert werden. Die langfristige Planung umfasst in der Regel einen Zeitraum von fünf Jahren, wobei Teilperioden von einem Jahr berücksichtigt werden. Die Plan-GuV-Rechnung, Rentabilitäts- und Cash-Flow-Größen sowie Kapital- und Vermögensbestände dienen als Planungsparameter. Bei der mittelfristigen Planung werden konkrete Ziele und Maßnahmen auf Basis der langfristigen Planung ausgearbeitet. Der Planungshorizont umfasst meistens ein Jahr mit vierteljährlichen oder monatlichen Planungseinheiten. Für die konkret definierten Ziele können aufgrund der relativ hohen Planungssicherheit die Ein- und Auszahlungen im Finanzplan abgebildet werden. Die Zahlungsströme stehen im Vordergrund. Bei der kurzfristigen Planung handelt es sich um eine detaillierte Feinplanung, mit einem Planungszeitraum von wenigen Wochen bis zu ca. drei Monaten. Anhand dieser Informationen werden die Finanzierungsmaßnahmen bzw. die möglichen Finanzanlagen, die zur Liquiditätssicherung unter Beachtung der Rentabilität notwendig sind, bestimmt. Bei der kurzfristigen Planung ist die Liquidität vorrangig und die Gewinnhöhe zweitrangig. Der Handlungsspielraum ist kurzfristig relativ begrenzt, daher hat diese Planung einen passiven Charakter.²¹² Da die Zahlungsfähigkeit aber täglich

²⁰⁸ Vgl. Goeke, Manfred: Praxishandbuch Mittelstand – Mit Leasing, Factoring & Co unternehmerische Potenziale ausschöpfen, Wiesbaden 2008, S. 87.

²⁰⁹ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 147 f.

²¹⁰ Vgl. ebenda, S. 148.

²¹¹ Vgl. ebenda, S. 148.

²¹² Vgl. Goeke, Manfred: a.a.O.S. 89 f.

gewährleistet sein muss, ist ein täglicher Liquiditätsstatus ebenfalls erforderlich - dies erfolgt anhand eines Cash-Plans.²¹³

Ein professionelles Finanzmanagement, das zur Vermeidung von Liquiditätsengpässen wie auch zur Renditesteuierung beiträgt sowie finanzielle Risiken gezielt steuert, wird zum unternehmerischen Erfolgsfaktor.²¹⁴ Einerseits wirkt sich die Finanzplanung positiv auf die Bilanzrelationen aus und andererseits wird die Existenz im Rahmen des Ratings als positiv angesehen.

4.4.3 Balanced Scorecard

Eine offene Kommunikation mit der Bank erfordert zwangsläufig, dass im Unternehmen selbst Transparenz über die wirtschaftlichen Entwicklungen besteht. Dies bedarf geeigneter Informationssysteme, wie z.B. die Balanced Scorecard. Dieses strategische Kennzahlensystem ermöglicht eine transparente Unternehmensführung.²¹⁵ Bei diesem Instrument handelt es sich um ein ausgewogenes (Balanced) System, das einen klaren Bezug zur Messung (Scorecard) besitzt. Die Balance bei den Kennzahlen soll durch die Darstellung von Spät- und Frühindikatoren, kurz- und langfristigen Zielen, finanziellen und nicht finanziellen KZ, unternehmensextern und unternehmensintern orientierten Messgrößen sowie vergangenheitsorientierten Zahlen des traditionellen Rechnungswesen und den zukünftigen finanzwirtschaftlichen Leistungstreibern hergestellt werden.²¹⁶ Die Balanced Scorecard zeigt kritische Entwicklungen im Unternehmen frühzeitig an, da sie nicht nur finanzielle sondern auch nichtfinanzielle Kennzahlen – wie beispielsweise KZ der Wettbewerbsposition - umfasst. Diese kritischen Entwicklungen aber auch Abweichungen von der geplanten Unternehmensstrategie werden bereits zu einem Zeitpunkt erkennbar, wenn sie noch keine finanziellen Auswirkungen in der Erfolgsrechnung zeigen.²¹⁷

Die Balanced Scorecard ist ein Führungsinstrument im strategischen Management und dient zur Strategieimplementierung mit dem Ziel, Strategien ganzheitlich und ausgewogen umzusetzen und zu kommunizieren. Es ermöglicht eine von der Unternehmensführung

²¹³ Vgl. Goeke, Manfred: a.a.O., S. 91.

²¹⁴ Vgl. ebenda, S. 84.

²¹⁵ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 58.

²¹⁶ Vgl. Müller, Stefan: Performance Measurement am Beispiel des Balanced Scorecard-Ansatzes, Wien 2000, S. 347.

²¹⁷ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 59.

formulierte Strategie strukturiert herunter zu brechen und mit konkreten Maßnahmen zu verknüpfen – so wird die strategische mit der operativen Planung verbunden und das Unternehmen kann die vorhandenen knappen Ressourcen strategiekonform einsetzen.²¹⁸ Dieses Instrument stellt einen ganzheitlichen Ansatz zur Unternehmensplanung und Unternehmenssteuerung dar und bezieht alle wesentlichen Unternehmensbereiche ein, auch qualitative und quantitative Elemente.²¹⁹

Im Rahmen des Ratings ist es als sehr positiv anzusehen, wenn sich ein Unternehmen über dieses aktuelle Instrument – um eine systematische Optimierung – bemüht bzw. dieses auch umsetzt. Es ist nur sinnvoll, eine auf das Unternehmen individuell angepasste bzw. auf die Strategie maßgeschneiderte Balanced Scorecard zu implementieren; so ist sie nicht nur als operatives Steuerungsinstrument, sondern auch als Werkzeug zur Strategieumsetzung geeignet. Die Entwicklung und Umsetzung ist ein komplexer Prozess und setzt den Einsatz von unternehmensinternen Personalkapazitäten und einer plausiblen Unternehmensstrategie voraus.²²⁰ Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Balanced Scorecard ein sehr wirkungsvolles Instrument zur Unternehmenssteuerung sein kann, die Implementierung aber unter Berücksichtigung einer Kosten-Nutzen-Abwägung getroffen werden sollte.

4.4.4 Risikomanagementsystems

Durch das In Kraft treten von Basel II hat das Risikomanagement im Unternehmen immer mehr an Bedeutung gewonnen. Das Risikobewusstsein des Managements, die realistische Einschätzung und die genaue Analyse der Risiken gehören zu den Kriterien eines Ratings. Der Aufbau eines Risikomanagementsystems ist an sich bereits eine Maßnahme, die zu einer Verbesserung des Ratings führt. Die Banken können sich deshalb relativ sicher sein, dass sich die Unternehmensführung mit dem Thema Risiko auseinander setzt und über die Risiken des eigenen Unternehmens regelmäßig informiert wird.²²¹

Beim Risikomanagement wird das Unternehmensrisiko in Teilbereiche zerlegt. Durch die Aggregation, Identifikation und der quantitativen Bewertung dieser Risiken wird es möglich, deren Gesamtumfang zu bestimmen. Durch die Implementierung leistungsfähiger

²¹⁸ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 230.

²¹⁹ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 177.

²²⁰ Vgl. Achleitner, Ann-Kristin; Everling, Oliver (Hrsg.): Rating Advisory – Mit professioneller Beratung zum optimalen Bonitätsurteil, Wiesbaden 2003, S. 338.

²²¹ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 56.

Risikomanagementsysteme ist das Unternehmen in der Lage, den für die Abdeckung der vorhandenen Risiken erforderlichen Eigenkapitalbedarf zu bestimmen. Das Risikomanagementsystem ist ein Instrument zur langfristigen und permanenten Steuerung von Risikofeldern innerhalb des Unternehmens und stellt dem Management bzw. der Geschäftsführung Informationen über Finanzpositionen, Fristigkeiten, Sicherungsbedarf, Liquidität sowie Ertrags-, Kosten- und Gewinnentwicklung zur Verfügung. Das Risikomanagement umfasst alle organisatorischen Maßnahmen und Regelungen zur Risikoerkennung sowie für den Umgang mit den Risiken. Das Ziel dieser Maßnahmen kann auf die Risikobewältigung oder auf die Risikoakzeptanz ausgerichtet sein.²²² Es genügt nicht, Risiken nur zu analysieren, es müssen auch geeignete Maßnahmen zur Risikooptimierung getroffen werden.

Für den Umgang mit den Risiken (Risikobewältigung) gibt es mehrere Strategien:²²³

- Risikovermeidung
- Risikoreduzierung (z.B. durch ursachenorientierte Minderung der Eintrittswahrscheinlichkeit oder wirkungsorientierte Minderung der Schadenshöhe)
- Überwälzung von Risiken (z.B. durch Versicherungen, Derivate für Absicherung von Zinsänderungen etc.)
- Risiko selbst tragen (Schaffung eines adäquaten Risikodeckungspotenzial, in der Regel in Form von Eigenkapital- und Liquiditätsreserven)

Risiken können grundsätzlich in allen Unternehmensbereichen auftreten, daher ist es von Vorteil, wenn das gesamte Unternehmen in das Risikomanagementsystem einbezogen wird. Für eine wirksame Risikoerfassung ist ein angemessenes Risikobewusstsein und eine flexible Risikokommunikation aller Mitarbeiter Voraussetzung. Auf eine Fortentwicklung des Risikobewusstseins der Mitarbeiter ist zu achten und durch Schulungen zu fördern. Für die Funktionsfähigkeit des Risikomanagementsystems ist die Kommunikation über die nicht bewältigten Risiken von zentraler Bedeutung. Strukturen, Prozesse und Rahmenbedingungen sollten in einem Risikomanagementhandbuch dokumentiert werden, um einerseits laufende

²²² Vgl. Heim Gerhard: a.a.O., S. 139.

²²³ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 57.

Überprüfungen der Risiken garantieren zu können und andererseits Anpassungsmaßnahmen einleiten zu können.²²⁴

Risikopositionen sollten nicht minimiert sondern nur optimiert werden, da das Unternehmen ansonsten auf Gewinnchancen verzichtet; ein Unternehmen ganz ohne Risiko ist in der Realität undenkbar.²²⁵ Das Risikofrüherkennungssystem muss sicherstellen, dass bestandsgefährdende Entwicklungen, die sich auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage auswirken, frühzeitig erkannt werden, so dass die Entscheidungsträger rechtzeitig reagieren können und so eine Bestandsgefährdung verhindern.²²⁶

4.5 Alternative Finanzierungsinstrumente

Eine Verbesserung der Finanzplanung bzw. der Finanzierungssituation der KMU kann durch die Erschließung alternativer Kapitalquellen bzw. Finanzierungsformen erreicht werden. Eine Überlegung für die Optimierung des Ratings wäre, die Abhängigkeit von Kreditinstituten zu reduzieren. Französische und britische Unternehmen beispielsweise nutzen viel häufiger als österreichische oder deutsche Mittelstandsunternehmen den freien Kapitalmarkt zur Kapitalbeschaffung.²²⁷ Sicher darf man nicht vergessen, dass es für KMU nur begrenzte Möglichkeiten gibt und nicht so viele alternative Wege der Kapitalbeschaffung wie für Großunternehmen, doch es bestehen welche. Im Folgenden werden einige für KMU mögliche Finanzierungsinstrumente, die eine zunehmend wichtige Funktion als Substitut zu Bankkrediten erfüllen, aufgezeigt. Andere, eventuell geeignete Instrumente wie Asset Backed Securities, Mezzanine-Kapital, Venture Capital oder Schuldscheindarlehen werden nicht untersucht.

4.5.1 Kapitalerhöhung

Die wohl nächstliegende Alternative zur Fremdfinanzierung über Bankkredite stellt die Eigenkapitalerhöhung bzw. die Einbehaltung von Unternehmensgewinnen dar, da diese mit einer unmittelbaren Verbesserung der Unternehmensliquidität verbunden ist. Die Kapitalerhöhung erweitert zusätzlich die Haftungsgrundlage, wodurch sich die

²²⁴ Vgl. Heim Gerhard: a.a.O., S. 141 f.

²²⁵ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 57.

²²⁶ Vgl. Heim Gerhard: a.a.O., S. 139.

²²⁷ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 40.

Kreditwürdigkeit verbessert und in Folge eine Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital zu günstigeren Finanzierungsbedingungen verbunden ist.²²⁸

Neben der Kapitalerhöhung, die häufig wegen der oft begrenzten finanziellen Möglichkeiten der Gesellschafter nicht anwendbar ist, besteht auch noch die Möglichkeit, sich über Venture Capital zu finanzieren.²²⁹

4.5.2 Beteiligungsfinanzierung

Die kleinen und mittleren Unternehmen sind nicht emissionsfähig und haben nicht die Möglichkeit, das Eigenkapital am organisierten Kapitalmarkt zu beschaffen.²³⁰ Die Fremdfinanzierungsmöglichkeiten der KMU sind aufgrund der geringen Eigenkapitalquote eingeschränkt, daher wird die Beteiligungsfinanzierung immer mehr zur Finanzierungsalternative. Die Eigenkapitalaufbringung ist von der Rechtsform und der Größe des Unternehmens abhängig.

Das Beteiligungskapital wird dem Unternehmen von den Beteiligungsgesellschaften zur Verfügung gestellt. Diese sind bankenähnliche Institute, die statt Fremdkapital Eigenkapital zur Verfügung stellen und von Banken, Versicherungen, Organisationen der Wirtschaft oder der öffentlichen Hand gegründet werden.²³¹ Das durch die Beteiligungsfinanzierung erhaltende EK steht dem Unternehmen zeitlich befristet zur Verfügung. Ein Vorteil dieser Finanzierungsart ist, dass der Beteiligungsgesellschaft keine Sicherheiten gestellt werden müssen und diese somit für die Kreditaufnahme verfügbar bleiben. Die Beteiligungsgesellschaft hat in der Regel keinen Anspruch auf die Geschäftsleitung, die Einflussnahme ist auf das Mitspracherecht bei bedeutenden Entscheidungen beschränkt.²³² Zu beachten sind allerdings die Kosten für die Beteiligungsfinanzierung, da sie im Allgemeinen höher als bei einer Kreditfinanzierung sind.²³³

Das durch die Beteiligungsfinanzierung zugeführte Eigenkapital erhöht die EK-Quote des Unternehmens, verbessert dadurch die Unternehmens-Bonität und hat ein besseres Rating zur Folge.

²²⁸ Vgl. Kammer für Wirtschaftstreuhand: a.a.O., S. 40.

²²⁹ Vgl. Braun, Peter; Gstach, Olivier: a.a.O., S. 63.

²³⁰ Vgl. Däumler, Klaus-Dieter: Betriebliche Finanzwirtschaft, Berlin 2002, S. 390.

²³¹ Vgl. Perridon, Louis; Steiner, Manfred: Finanzwirtschaft der Unternehmung, München 2002, S. 365.

²³² Vgl. Helmelt, Igor ...: a.a.O., S. 56.

²³³ Vgl. Gräfer, Horst; Beike, Rolf; Scheld, Guido: Finanzierung: Grundlagen, Institutionen, Instrumente und Kapitalmarkttheorie, Berlin 2001, S. 67.

4.5.3 Leasing

Die Leasingfinanzierung stellt ein wichtiges Instrument im Investitionsbereich dar. Geleast werden können Kraftfahrzeuge, Mobilien, Immobilien, an denen Eigentum erworben werden kann, die eine längere Lebensdauer haben sowie marktgängig sind.²³⁴ Wenn Leasingobjekte beim Leasinggeber bilanziert werden – ist in der Regel auch der Fall - und der Leasingnehmer lediglich die Leasingraten als Aufwand berücksichtigen muss, entsteht im Vergleich zum herkömmlichen Kreditkauf, bei dem das Objekt beim Käufer aktiviert werden muss, ein positiver Bilanzeneffekt. Gerade dieser bilanzoptimierende Effekt – Bilanzverkürzung - der zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote führt, hat durch Basel II wesentlich an Bedeutung gewonnen.²³⁵

Durch Leasing verringern sich einerseits die Abschreibungen und die Zinsaufwendungen, andererseits erhöhen sich die Mietaufwendungen - da die Leasingrate vollständig als Aufwand verbucht wird.²³⁶ „Leasing als ein bilanzschonendes Konzept hilft dem Unternehmen Bilanzrelationen zu verbessern und damit ein besseres Rating zu erhalten.“²³⁷ Durch die Leasingfinanzierung erhöhen sich sowohl die Rentabilitätskennzahlen als auch die Liquiditätskennzahlen.²³⁸

An dieser Stelle wird aber festgehalten, dass es jedoch Banken gibt, z.B. Raiffeisen Bankengruppe Österreich, die versuchen eine Leasing- und eine Kreditfinanzierung in den Bilanzkennzahlen gleich darzustellen. Sofern es in den Jahresabschlüssen für Externe erkennbar ist, wird die Leasingverpflichtung passiviert und das angeschaffte Wirtschaftsgut aktiviert. Die aufwandswirksam verbuchte Leasingrate entspricht ohnehin in etwa der Höhe der Zinsen und der Abschreibung (Afa).

4.5.4 Factoring

Das Factoring stellt auch eine geeignete Alternative zum herkömmlichen Bankkredit dar. Im Rahmen des Factorings veräußert ein Unternehmen kurzfristige Forderungen aus Lieferung und Leistung, in der Regel mit Laufzeiten zwischen 30 und 120 Tagen, an eine Factoringgesellschaft (Factor). Es wird ein Factoringvertrag geschlossen und der Factor zahlt

²³⁴ Vgl. Kammer für Wirtschaftstreuhand: a.a.O., S. 15.

²³⁵ Vgl. ebenda, S. 42.

²³⁶ Vgl. Brezski, Eberhard; Kinne, Konstanze: Finanzmanagement und Rating kompakt – Leitfaden für mittelständische Unternehmen, Stuttgart 2004, S. 134 f.

²³⁷ Helm, Igor ...: a.a.O., S. 29.

²³⁸ Vgl. Brezski, Eberhard; Kinne, Konstanze: a.a.O., S. 134 f.

die jeweiligen Forderungsbeträge unter Abzug einer diskontähnlichen Vergütung. Ein Unternehmen, das aufgrund eines schlechten Ratings hohe Risikozuschläge für einen Bankkredit entrichten müsste, kann sich somit durchaus günstiger über einen Factoringvertrag finanzieren.²³⁹ Durch das Factoring wird das Unternehmen vor Forderungsausfällen geschützt und kann so die Liquidität erhöhen.²⁴⁰

Hintergrund dieser Maßnahme ist die Finanzierungsfunktion sowie der sofortige Erhalt der Forderungsbeträge, mit denen eigene Verbindlichkeiten unter Skontoausnutzung beglichen werden können.²⁴¹ Aus bilanzpolitischer Sicht führen der Verkauf von Forderungen und die Tilgung kurzfristiger Verbindlichkeiten durch die generierten liquiden Mittel zu einer Bilanzverkürzung, die sowohl die Eigenkapitalquote als auch die Kapitalbindung nachhaltig verbessern. Des Weiteren führt die Verringerung der kurzfristigen Verbindlichkeiten zu geringeren Zinsaufwendungen und somit zu einem höheren Jahresergebnis - dies verbessert den ROI, die Liquiditätskennzahlen und den Cash-Flow.²⁴²

4.5.5 Öffentliche Fördermittel

Gerade für KMU ist es empfehlenswert, Möglichkeiten der öffentlichen Förderungen zu nutzen. Die Fördermittel werden in Form von Darlehen, Zuschüssen, Beteiligungen, Bürgschaften und Garantien angeboten. Es gibt Fördermöglichkeiten auf Bundes- und Landesebene.²⁴³ Die staatlichen Förderprogramme eröffnen eine ergänzende Kapitalquelle oder ermöglichen zumindest eine Absicherung der investierten Mittel.²⁴⁴

Für Bundesförderungen gibt es folgende Förderstellen bzw. Fördereinrichtungen für österreichische KMU: Austria Wirtschaftsservice GmbH (AWS), ERP-Fonds, Österreichische Kontrollbank AG, Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft, Österreichische Exportfonds GmbH und Kommunalkredit Austria AG. Die Landesförderungen sind vom jeweiligen Bundesland abhängig. Die Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH (SFG) ist in der Steiermark die Förderstelle für KMU.

²³⁹ Vgl. Kammer für Wirtschaftstreuhand: a.a.O., S. 44 f.

²⁴⁰ Vgl. Helm, Igor ...: a.a.O., S. 29.

²⁴¹ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 249.

²⁴² Vgl. Brezski, Eberhard; Kinne, Konstanze: a.a.O., S. 143.

²⁴³ Vgl. Helm, Igor ...: a.a.O., S. 29.

²⁴⁴ Vgl. Bonitz, Franz; Ostermann, Peter: Handbuch zur Ratingvorbereitung und Ratingverbesserung, Wien 2004, S. 277 f.

In dieser Arbeit werden die möglichen Förderungen für KMU nicht näher erläutert, da sich die Förderbedingungen bzw. Förderrichtlinien häufig ändern. Die Nutzung der öffentlichen Fördermittel wird jedoch empfohlen, da die Förderungen eine positive Auswirkung auf die EK-Quote haben und eine Verbesserung der Bonität bzw. Stärkung des Ratings die Folge ist.

4.6 Einfache Maßnahmen zur Steigerung der Liquidität

In diesem Kapitel werden Maßnahmen zur Liquiditätssteigerung, die in der Praxis häufig angewendet werden und rasch umsetzbar sind, aufgezeigt.

4.6.1 Ausnutzung von Skonti

Die Inanspruchnahme gewährter Skonti bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen senken den Aufwand sowie die kurzfristigen Verbindlichkeiten und wirken sich dadurch in zweifacher Weise positiv auf die finanzielle Situation des Unternehmens aus.²⁴⁵ Auch der Finanzierungsaspekt sollte nicht vernachlässigt werden, da man den Skonti auch als Zinssatz für einen Lieferantenkredit interpretieren kann, wenn dieser nicht ausgenutzt wird; z.B., bei Zahlungskonditionen von „30 Tagen netto Kassa oder Bezahlung innerhalb von drei Tagen mit 3% Skonto“, führt die Zahlung unter Ausnutzung des Skontos zu einer 41%-igen Verzinsung pro Jahr. In solchen Situationen wird eine Begleichung der Lieferantenverbindlichkeiten über Bankkredite empfohlen, da die Zinsdifferenz einen hohen positiven Saldo ergibt.²⁴⁶

4.6.2 Verbesserung der Finanzierungsstruktur

Die Umschuldung kurzfristiger in langfristige Kredite kann sich positiv auf die Kennzahlen Liquidität und Anlagendeckung auswirken. Die Gefahr einer plötzlichen Zahlungsunfähigkeit, aufgrund eines fälligen, nicht oder nur zu schlechteren Konditionen verlängerbaren Kredit, lässt sich durch diese Umschuldung auch reduzieren. Ein tendenzieller Nachteil der langfristigen Finanzierungen liegt in der Regel in den höheren Zinssätzen gegenüber kurzfristigen Finanzierungen. Dieser Nachteil kann aber in den meisten Fällen durch die Stellung zusätzlicher Sicherheiten weitestgehend ausgeglichen werden.²⁴⁷

²⁴⁵ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 208.

²⁴⁶ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 22.

²⁴⁷ Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 209.

4.6.3 Implementierung bzw. Verbesserung des Mahnwesens

Besteht im Unternehmen kein Mahnwesen, sollen Überlegungen über eine Implementierung angestellt werden. Wenn ein Mahnwesen besteht, dieses jedoch mangelhaft ist, soll über den Aufbau eines verbesserten bzw. effektiveren nachgedacht werden, da es zu einer Verbesserung der Liquidität führt.²⁴⁸ Das Mahnverfahren kann hausintern oder über ein Inkassobüro abgewickelt werden. Bei Mahnungen ist zu beachten, dass die neu gesetzte Frist nicht zu lange ist und auf einen Werktag fällt sowie den Gläubiger in Verzug setzt. Durch ein systematisches und konsequentes Mahnwesen wird in der Regel ein schnellerer Zahlungseingang erreicht, sodass sich die Dauer der Forderungsausstände verkürzt. Im Rahmen eines Ratingverfahrens wird der Forderungsbestand sehr intensiv geprüft. Spezielle Kennzahlen – die in dieser Arbeit jedoch nicht untersucht werden – geben Rückschlüsse auf das Zahlungsverhalten der Kunden und in weiterer Folge auf die Qualität des Forderungsmanagements im Unternehmen.²⁴⁹

4.7 Nachfolgeregelung

In dieser Arbeit wurde schon mehrmals erwähnt, dass bei der Ratingbeurteilung neben den vergangenheitsorientierten Faktoren die zukunftsbezogenen Aspekte immer wichtiger werden. Daher spielt eine geregelte Unternehmensnachfolge eine bedeutende Rolle, denn Beständigkeit in der Unternehmensführung schafft Vertrauen – gerade auch bei Banken. Punkte die bei der Konzeption dieser Regelung zu berücksichtigen sind, werden bei einem Unternehmensrating ohnehin bewertet, daher soll man der Nachfolgeregelung besondere Aufmerksamkeit widmen. Eine umfassende Nachfolgeregelung kann auch helfen, Schwächen im Unternehmen zu erkennen und gezielt abzubauen – so trägt sie zur Verbesserung der Zukunftsaussichten des Unternehmens bei.²⁵⁰ Die Nachfolgeplanung ist eine wichtige strategische und unternehmerische Aufgabe und die Nachfolgestrategie soll menschliche, rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Aspekte einbeziehen. Obwohl es dem Unternehmer schwer fallen wird, sich mit der Organisation der eigenen Nachfolge zu beschäftigen, ist es empfehlenswert, dass er sich mit diesem Thema auseinandersetzt und eine Nachfolgestrategie ausarbeitet.²⁵¹ Mit der Planung der Übergabe soll bereits 8-10 Jahre vor dem anvisierten

²⁴⁸ Vgl. Atzmüller, Andrea ...: a.a.O., S. 166.

²⁴⁹ Vgl. Heim, Gerhard: a.a.O., S. 131 f.

²⁵⁰ Vgl. Achleitner, Ann-Kristin; Everling, Oliver (Hrsg.): Rating Advisory – Mit professioneller Beratung zum optimalen Bonitätsurteil, Wiesbaden 2003, S. 235.

²⁵¹ Vgl. ebenda, S. 237 f.

Zeitpunkt des Rückzugs aus dem eigenen Unternehmen begonnen werden. Für die Übertragung der Verantwortung auf den Nachfolger soll man drei bis fünf Jahre vorsehen. In dieser Zeit soll der Unternehmer seinen Nachfolger persönlich bei den Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Banken etc. vorstellen.²⁵² KMU sind meistens auf den Firmeninhaber zugeschnitten, aus diesem Grund stellt gerade bei dieser Unternehmensgruppe die Nachfolgeregelung im Ratingprozess ein bedeutendes Kriterium dar. Bei der Kreditvergabe spielen der Unternehmer als Person (Alter des Antragsstellers), das Vertrauen in ihm sowie seine Fähigkeiten als Manager eine entscheidende Rolle. Für das finanzierende Kreditinstitut ist es bedeutend, dass die Tilgungen der Verbindlichkeiten langfristig gesichert sind.²⁵³

Im Zuge des Ratings wird bewertet, ob das Unternehmen ein Konzept für die Unternehmensnachfolge ausgearbeitet und vorzulegen hat. Schon das Bestehen eines Nachfolgeregelung-Konzeptes hat einen positiven Einfluss auf die Bonität und stärkt die Ratingnote. In diesem Konzept soll sowohl auf krankheitsbedingte Ausfälle und Pensionierungen der für das Unternehmen unverzichtbaren Mitarbeiter als auch auf den Ausfall des Firmeninhabers eingegangen werden.

4.8 Kontoführung

Durch die längerfristige Beobachtung der durchschnittlichen Inanspruchnahme von Kreditlinien bzw. von Kreditrahmen kann die Bank eine Veränderung in der Kontoführung und in weiterer Folge in der Liquiditätslage des Kreditnehmers erkennen. Weitere wichtige Informationen liefern der Bank auch die Umsätze, die über sie abgewickelt wurden. Bei erkennbaren rückgängigen Geldeingängen über einen Zeitraum von ein bis zwei Jahren kann sie auf die Verlagerung von Umsätzen auf andere Kreditinstitute bzw. auf rückläufige Umsätze schließen. Aus diesem Grund stellt dieser Punkt einen Frühwarnindikator für die Bank dar.²⁵⁴ Banken erhalten durch die Analyse der Kontoführung wichtige Informationen über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Unternehmens.

Aus diesem Grund wird empfohlen, die Kontoführung zu pflegen. Außerdem stellt sie auch ein Bewertungskriterium in der Bonitätsbeurteilung dar.

²⁵² Vgl. Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: a.a.O., S. 229.

²⁵³ Vgl. Prümer, Michael: a.a.O., S. 54.

²⁵⁴ Vgl. ebenda, S. 59.

5 Schlussbemerkung und Fazit

Aufgrund der Regelungen von Basel II, die im Jahr 2007 in Kraft getretene neue Baseler Eigenkapitalvereinbarung, wird die erforderliche Eigenkapitalunterlegung einer Bank eng an die Bonität des Kreditnehmers gekoppelt, dadurch hat sich das Zusammenspiel Banken und Unternehmen weiter intensiviert.

Das Kredit- bzw. Bonitätsrisiko wird anhand anerkannter Ratingverfahren gemessen. In diesem Zusammenhang werden in dieser Arbeit die theoretischen Grundlagen sowie der Ablauf des bankinternen Ratings erläutert. Die Differenzierung der Kreditkonditionen, auch für KMU, erfolgt auf Basis der Bonitätsbeurteilung durch die Bank – dem so genannten bankinternen Rating. Seit der Einführung von Basel II ist die Einreichung der jährlichen Jahresabschlüsse, der G&V-Rechnungen und der Saldenlisten, welche die Basis für die „Hard-Facts“ bzw. quantitativen Kriterien bilden, nicht mehr ausreichend. Heutzutage sind detaillierte Informationen - die so genannten „Soft-Facts“ bzw. qualitativen Kriterien - wie etwa Beschreibung des Unternehmens, Strategien, Informationen über die Geschäftsführung, Planungsunterlagen, Markt- und Wettbewerbsstellung usw. ebenso erforderlicher Standard.

Der Unternehmer kann zur positiven Entscheidung über die Kreditvergabe und die Konditionierung einen erheblichen Beitrag leisten, indem er die für das Rating erforderlichen Unterlagen professionell aufbereitet und die Beziehung zum Kreditinstitut aktiv steuert. Dabei ist sowohl auf den Inhalt und Qualität der Unterlagen zu achten, als auch auf die Nachvollziehbarkeit und Aktualität der Informationen. Je genauer und umfangreicher die Aufbereitung und Berichterstattung erfolgen, desto leichter können sich Banken ein Bild von der Lage des Unternehmens machen. Eine freiwillige Vorlage von einem Lage- und Zwischenbericht sowie von Planzahlen wird empfohlen. Die Vorbereitung auf das Ratingverfahren erfolgt in der Regel anhand von Checklisten, die der Unternehmer entweder von der Bank erhält oder diversen Rating-Handbüchern für KMU entnehmen kann. KMU sollen eine offene Kommunikation mit der Bank für das Erreichen einer verbesserten Transparenz anstreben. Planungs- und Steuerungsinstrumenten, wie Balanced Scorecard, Controlling, Finanzplanung, Risikomanagementsystem etc. liefern die erforderlichen Daten für eine offene Kommunikation.

Im Rahmen der quantitativen Analyse werden die betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (KZ) eines Unternehmens analysiert. Aus diesem Grund werden in dieser Arbeit die für KMU

relevanten KZ erklärt und Handlungsmöglichkeiten für die Verbesserung aufgezeigt. Wichtig für den Unternehmer ist, dass er mit der Aussagekraft der einzelnen KZ vertraut ist und durch Vergleiche mit Vorperioden und Branchenrichtwerten zielgerichtete Maßnahmen zur Verbesserung plant und schließlich umsetzt.

Eine Verbesserung der Finanzierungssituation der KMU kann durch die Inanspruchnahme alternativer Finanzierungsinstrumente, wie z.B. Kapitalerhöhung, Beteiligungsfinanzierung, Leasing, Factoring etc. erreicht werden. Den KMU wird die Nutzung dieser alternativen Finanzierungsinstrumenten wie auch der öffentlichen Fördermittel empfohlen, da sie sich positiv auf die Eigenkapitalquote, auf die Liquiditätskennzahlen etc. auswirken und eine Verbesserung der Bonität zur Folge haben.

Die Inanspruchnahme gewährter Skonti bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die Verbesserung der Finanzierungsstruktur durch die Umschuldung kurzfristiger in langfristige Kredite sowie die Implementierung bzw. Verbesserung des Mahnwesens sind einfache Maßnahmen zur Steigerung der Liquidität.

Da KMU meistens auf den Firmeninhaber zugeschnitten sind, stellt genau bei dieser Unternehmensgruppe die Nachfolgeregelung ein bedeutendes Kriterium im Ratingprozess dar. Den KMU wird empfohlen, ein Konzept für die Nachfolgeregelung auszuarbeiten.

Banken können durch die längerfristige Beobachtung der Kontoführung Veränderungen in der Liquiditätslage des Unternehmens erkennen, somit dient der Bank die Kontoführung als Frühwarnindikator – demzufolge wird die Pflege der Kontoführung empfohlen.

Ein möglichst gutes Ratingergebnis zu erzielen liegt im ureigensten Interesse des Unternehmens, daher sollen die Vorbereitungen auf das bankinterne Rating nicht als zusätzliche Bürde gesehen werden, sondern als zusätzliche Chance für das Erkennen von bestehenden Risiken im eigenen Unternehmen. Der Ratingprozess kann dem Management als Informations- und Handlungsinstrument dienen. Die KMU sollten den Ratingprozess nutzen, um auf Basis dieses externen Impulses, ihre internen Hausaufgaben (z.B. Effizienzsteigerung) zu erledigen; wenn sie diese schon gemacht haben, sollen sie die Möglichkeit wahrnehmen, ihr Unternehmen der Bank gegenüber professionell zu präsentieren. Schließlich können Sie durch einen aktiven Umgang mit dem Thema Rating letztendlich von verbesserten Finanzierungskonditionen selbst am meisten profitieren.

LITERATURVERZEICHNIS

Bücher und Zeitschriften

Achleitner, Ann-Kristin; Everling, Oliver (Hrsg.): Rating Advisory – Mit professioneller Beratung zum optimalen Bonitätsurteil. – 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2003

Atzmüller, Andrea; Gaedke, Klaus; Gyenge, Emmerich; Kropf, Martin; Pinter, Gerold; Weigl, Alfred: Innovative Finanzierung im Klein- & Mittelbetrieb. – 1. Aufl. – Graz: dbv, 2004

Bonitz, Franz; Ostermann, Peter: Handbuch zur Ratingvorbereitung und Ratingverbesserung. – 1. Aufl. – Wien: Linde, 2004

Braun, Peter; Gstach, Olivier: Rating kompakt - Basel II und die neue Kreditwürdigkeitsprüfung. – Augsburg: Kognos, 2002

Brezski, Eberhard; Kinne, Konstanze: Finanzmanagement und Rating kompakt – Leitfaden für mittelständische Unternehmen. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2004

Bundesverband deutscher Banken: Mittelstandsfinanzierung vor neuen Herausforderungen. – Berlin: 2003

Däumler, Klaus-Dieter: Betriebliche Finanzwirtschaft. – 8. Aufl. – Berlin: Neue Wirtschafts-Briefe, 2002

Engel Bock, Jürgen: Bilanzanalyse leicht gemacht. – 4. Aufl. – Frankfurt am Main: Bund, 2002

Füser, Karsten; Heidusch, Mirjam: Rating – Einfach und schnell zur erstklassigen Positionierung Ihres Unternehmens. – Planegg: Haufe, 2002

Goeke, Manfred: Praxishandbuch Mittelstand – Mit Leasing, Factoring & Co unternehmerische Potenziale ausschöpfen. 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2008

Glodowski, Erhard; Münch Manfred: Neue Finanzdienstleistungen: Bankenmärkte im Wandel. – 2. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 1990

Gräfer, Horst; Beike, Rolf; Scheld, Guido: Finanzierung: Grundlagen, Institutionen, Instrumente und Kapitalmarkttheorie. 5. Aufl. – Berlin: Schmidt Erich, 2001

Hanker, Peter: Keine Angst vor Basel II. – Wiesbaden: Deutsche Genossenschaft, 2003

Haunerding, Monika: Unternehmensrating leicht gemacht: Wohin führt der Weg nach Basel II?. – Frankfurt: Redline Wirtschaft bei Ueberreuter, 2003

Haunerding, Monika; Probst, Hans-Jürgen: Finanz- und Liquiditätsplanung in kleinen und mittleren Unternehmen. – München: Haufe, 2006

Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): Das neue Lexikon der Betriebswirtschaftslehre. – München: Oldenbourg
Bd. A-E. - 2008

Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): Das neue Lexikon der Betriebswirtschaftslehre. – München: Oldenbourg
Bd. F-M. - 2008

Häberle, Siegfried Georg (Hrsg.): Das neue Lexikon der Betriebswirtschaftslehre. – München: Oldenbourg
Bd. N-Z. - 2008

Heim, Gerhard: Rating-Handbuch für die Praxis: Basel II als Chance für Mittel- und Kleinbetriebe. – Berlin: Schmidt, 2006

Helmel, Igor; Breitzkreuz, Gustav; Harwarth, Horst; Philipp, Klaus-Dieter: Basel II und Mittelstand: Rating und Alternativen zum Bankkredit. – Aachen: Shaker, 2006

Hofbauer, Günter; Bergmann, Sabine: Optimales Rating für KMU – So überzeugen Sie Ihre Bank. – Erlangen: Publicis, 2008

Hoffmann, Peter: Bonitätsbeurteilung durch Credit-Rating – Funktionsweise und Einsatzmöglichkeiten eines Instruments zur Optimierung von Investitions- und Finanzierungsprozessen. – Berlin: Erich Schmidt, 1991

Icks, Anette; Kaufmann, Friedrich; Menke, Andreas: Unternehmen Mittelstand. – München: C.H. Beck, 1997

Kammer für Wirtschaftstreuhänder (Hrsg.): Studie über den nationalen Handlungsbedarf im Nicht-Finanzsektor auf Grund der geplanten Kapitalvorschriften für Banken (Basel II). Wien: 2003

Knop, Robert: Erfolgsfaktoren strategischer Netzwerke kleiner und mittlerer Unternehmen: Ein IT-gestützter Wegweiser zum Kooperationserfolg. – 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2009

Krüger, Wolfgang; Klippstein, Gerhard; Merk, Richard; Wittberg, Volker: Praxishandbuch des Mittelstands – Leitfaden für das Management mittelständischer Unternehmen. – 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2006

Letmathe, Peter; Eigler, Joachim; Welter, Friederike; Kathan, Daniel: Management kleiner und mittlerer Unternehmen – Stand und Perspektiven der KMU-Forschung. – 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2007

Müller, Stefan: Performance Measurement am Beispiel des Balanced Scorecard-Ansatzes, in Seicht (Hrsg.), Jahrbuch für Controlling und Rechnungswesen 2000. – Wien: 2000

Paul, Stephan; Stein, Stefan: Rating, Basel II und die Unternehmensfinanzierung. – Köln: Bank, 2002

Pawlik, Inge: Kreditwürdigkeitsprüfung durch Rating, in Everling, Oliver (Hrsg.): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II. – Wiesbaden: Gabler, 2001

Perridon, Louis; Steiner, Manfred: Finanzwirtschaft der Unternehmung. – 10., überarb. u. erw. Aufl. – München: Vahlen, 2002

Pichler, J. Hanns; Jobst Pleitner, Hans; Schmidt, Karl-Heinz: Management in KMU: Die Führung von Klein- und Mittelunternehmen. – 3., überarb. u. erw. Aufl. – Stuttgart: Haupt, Bern, 2000

Prätsch, Joachim; Schikorra, Uwe; Ludwig, Erhard: Finanzmanagement. – 3. Aufl. – Berlin: Springer, 2007

Prümer, Michael: Rating-Leitfaden – Empfehlungen für den Umgang mit Banken. – 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 2003

Schmoll, Anton: Firmenkunden aktiv und erfolgreich betreuen. – 1. Aufl. – Wiesbaden: Gabler, 1996

Schult, Eberhard: Bilanzanalyse: Möglichkeiten und Grenzen externer Unternehmensbeurteilung. – 11. Aufl. – Berlin: Schmidt, 2003

Stiefl, Jürgen: Finanzmanagement unter besonderer Berücksichtigung von kleinen und mittelständigen Unternehmen. – 2. vollst. überarb. u. wesentl. erw. Aufl. – München: Oldenbourg, 2008

Tolkmitt, Volker: Rating und Kennzahlenanalyse. – 2009. – 60 S.
Mittweida, Seminarunterlage

Webseiten

Bornett, Walter: KMU in Österreich – Situation und Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Österreich. URL:

<<http://www.kmuforschung.ac.at/de/Forschungsberichte/Vortr%C3/A4ge/2009/KMU%20in%20%C3%96sterreich,%20Dr.%20Walter%20Bornett,%20M%C3%A4rz%202009.pdf>>, verfügbar am 29.01.2010

Bornett, Walter; Voithofer, Peter: KMU Forschung Austria – Bilanzkennzahlen für Praktiker. URL:

<http://www2.wkstmk.at/wko.at/handel/bankgesprach/pdf/Bilanzkennzahlen_Praktiker.pdf>, verfügbar am 12.05.2010

Bornett, Walter; Bruckner, Bernulf; Hammerschmied, Hans; Masopust, Herbert: Rating-Kennzahlen – 24 Branchen im Vergleich. URL:

<http://www.creditreform.at/anlagen/Handbuch_Rating_Teil1.pdf>, verfügbar am 18.05.2010

Helbig, Michael <presse@kfw.de>: Wirtschaftskrise belastet Eigenkapital der Unternehmen. URL: <http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressearchiv/2009/20090727.jsp>, verfügbar 29.01.2010

Österreichische Nationalbank; Deutsche Bundesbank (Übersetzer): Konsultationspapier - Überblick über die neue Basler Eigenkapitalvereinbarung, 2001. URL: <http://www.oenb.at/de/img/ueberblickkp2_uebuba_tcm14-13372.pdf>, verfügbar am 19.01.2010

Österreichische Nationalbank: Basel II – Schwerpunkt für kleine und mittlere Unternehmen. URL: <http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/kmu_schwerpunkt/kmu-schwerpunkt.jsp>, verfügbar am 20.01.2010

Österreichische Nationalbank: Die Grundlagen von Basel II. URL: <http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/grundlagen/die_grundlagen_von_basel_ii.jsp>, verfügbar am 20.01.2010

Österreichische Nationalbank: Die Entstehungsgeschichte von Basel II. URL: <http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/entstehung/die_entstehungsgeschichte_von_basel_ii.jsp>, verfügbar am 20.01.2010

Österreichische Nationalbank: Die Weiterentwicklung von Basel II. URL: <http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/weterentwicklung/die_weiterentwicklung_von_basel_ii.jsp>, verfügbar am 20.01.2010

Österreichische Nationalbank Deutsche Bundesbank (Übersetzer): Deutsche Übersetzung des neuen Basler Akkords. URL: <http://www.oenb.at/de/finanzm_stab/basel_2/publikationen/basler/veroeffentlichungen_des_basler_ausschusses_fuer_bankenaufsicht.jsp>, verfügbar am 20.01.2010

Österreichische Wirtschaftskammer: Das jährliche Ratinggespräch – Was Sie über Basel II wissen müssen. URL: <http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=471126&DstID=398>, verfügbar am 09.02.2010

Österreichische Wirtschaftskammer: Klein- und Mittelbetriebe in Österreich - KMU-Definition. URL: <http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=527514&DstID=17>, verfügbar am 17.02.2010

Österreichische Wirtschaftskammer: Klein- und Mittelbetriebe in Österreich - Statistische Daten für KMUs. URL: <http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=357454&DstID=17>, verfügbar am 18.01.2010

Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Unterlagen für Ihr Ratinggespräch. URL: <http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220611616318651169-1-1-NA.pdf>, verfügbar am 08.02.2010

Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Unternehmer und Management. URL: <http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220613457785879507-1-1-NA.pdf>, verfügbar am 17.02.2010

Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Unternehmen. URL: <http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220806699907257602-1-1-NA.pdf>, verfügbar am 17.02.2010

Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Betriebliches Umfeld. URL: <http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220806839762130184-1-1-NA.pdf>, verfügbar am 17.02.2010

Raiffeisen Bankengruppe Österreich: Checkliste Rating – Kunde-Bank-Beziehung. URL: <http://www.raiffeisen.at/eBusiness/services/resources/media/1006637000974-1006622365713_266260564798282407-220806957873730868-1-1-NA.pdf>, verfügbar am 17.02.2010

Voithofer, Peter <p.voithofer@kmuforschung.ac.at>: Eigenkapitalausstattung und betriebswirtschaftliche Position der KMU vor Beginn der Finanzkrise. URL: <<http://www.kmuforschung.ac.at/>>, verfügbar am 25.11.2009

ANHANG

A. Gegenüberstellung einer Kreditvergabe unter Basel I und unter Basel II

Kreditvergabe nach Basel I		Kreditvergabe nach Basel II		
Kreditvergabe und Eigenkapitalunterlegung:		Kreditvergabe und Eigenkapitalunterlegung:		
Pauschale Eigenkapitalunterlegung von 8% bei Krediten an inländische Unternehmen keine Differenzierung nach der individuellen Bonität des Kreditnehmers		Eigenkapitalunterlegung von 8% an inländische Unternehmen, jedoch stärkere Differenzierung der Gewichtungsfaktoren nach der individuellen Risikoeinstufung durch ein Rating Differenzierung der Bonität nach Länderrisiko, Branchenrisiko, Geschäftsrisiko, usw.		
Beispiel		Beispiel		
500.000 EUR Kredit an ein Unternehmen		500.000 EUR Kredit an ein Unternehmen		
Eigenkapitalunterlegung = 8% von 500.000 EUR Gewichtung = 100% Eigenkapitalunterlegung = 40.000	Rating	Gewichtung	Eigenkapitalunterlegung	
	AAA bis AA-	20%	8.000	
	A+ bis A-	50%	20.000	
	BBB bis BB-	100%	40.000	
	unter BB-	150%	60.000	
		oder kein Kredit		
Das bedeutet:		Das bedeutet:		
Kunden mit guter Bonität werden benachteiligt, da für sie dieselben Konditionen gelten, wie für Kunden mit schlechter Bonität. Schlechte Bonitäten erhalten im Verhältnis zum Risiko zu gute Kreditkonditionen.		Kunden mit schlechten Bonitäten, wie z.B. B-Ratings haben ein hohes Ausfallsrisiko, für die Bank ist eine hohe Unterlegung des Eigenkapitals erforderlich und die Folge nach Basel II sind entweder höhere Kreditzinsen oder kein Kredit. Kunden mit guter Bonität hingegen bringen ein geringeres Risiko mit sich und bekommen daher auch günstigere Kreditkonditionen und somit auch niedrigere Kreditzinsen.		

B. Ratingklassen der drei größten internationalen Ratingagenturen

Ratingagenturen				Erläuterung
Standard & Poor's	Moody's	Fitch	„Schul-note“	
AAA	Aaa	AAA	1+	außergewöhnlich gut: höchste Bonität, geringstes Ausfallrisiko
AA+ AA AA–	Aa1 Aa2 Aa3	AA+ AA AA–	1	exzellent: hohe Qualität, hohe Zahlungswahrscheinlichkeit
A+ A A–	A1 A2 A3	A+ A A–	2	gut: angemessene Deckung von Zins und Tilgung, viele gute Investmentattribute; aber auch Elemente, die sich bei veränderter Wirtschaftsentwicklung negativ auswirken können
BBB+ BBB BBB–	Baa1 Baa2 Baa3	BBB+ BBB BBB–	3	befriedigend: angemessene Deckung von Zins und Tilgung, aber auch spekulative Elemente oder mangelnder Schutz gegen wirtschaftliche Veränderungen
BB+ BB BB–	Ba1 Ba2 Ba3	BB+ BB BB–	3 – 4	ausreichend, aber verbunden mit einem Fragezeichen: sehr mäßige Deckung von Zins und Tilgung, auch in guten wirtschaftlichen Umfeld; anfällig für Zahlungsverzug
B+ B B–	B1 B2 B3	B+ B B–	4	mangelhaft: geringe Sicherung von Zins und Tilgung; stark anfällig für Zahlungsverzug
CCC+ CCC CCC–	Caa1 Caa2 Caa3	CCC+ CCC CCC–	4–	sehr mangelhaft: niedrigste Qualität, geringster Anlegerschutz, in akuter Gefahr eines Zahlungsverzuges, Insolvenz absehbar
CC	Ca	CC	5	ungenügend: hochspekulativ, Vertragsverletzung vorprogrammiert
C	C	C	5–	extrem ungenügend: niedrigste Klasse, bereits im Zahlungsverzug
SD/D	–	DDD DD D	6	zahlungsunfähig: in Zahlungsverzug

EIDESSTATTLICHE ERKLÄRUNG

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt habe. Alle Stellen die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten und nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, sind als solche kenntlich gemacht.

Die Arbeit wurde bisher weder in gleicher noch in ähnlicher Form einer anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht.

Ich versichere, dass die von mir eingereichte schriftliche Version mit der digitalen Version der Arbeit übereinstimmt.

.....

Ort, Datum

.....

Trattner Katrin